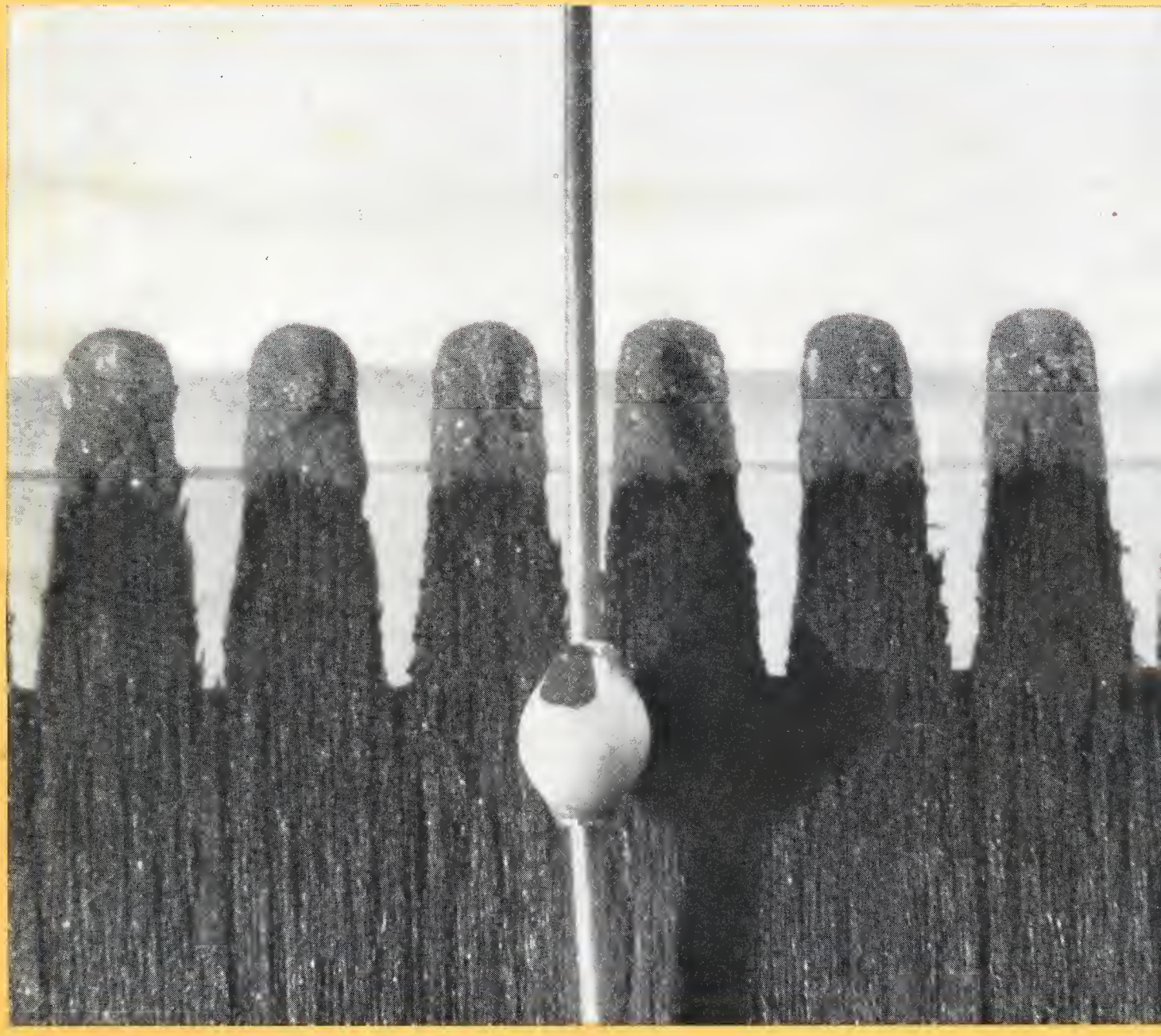
radio-fernseh-händler

B 5734 E

50. Jahrgang
Mai 1973

5

FACHBLATT FÜR DEN RADIO-, FERNSEH- UND PHONO-MARKT



JOSEF KELLER VERLAG

Die 3 Superschnellen von National.

Am Start: Die drei Super-Modelle aus der GX-Serie.
Position 1: GX 2002, 4-Wellen-Super-Portable. Das Spitzengerät in Form, Technik und Klang. Position 2: GX 1802. Ein Technik-Paket mit modernster Elektronik und Superklang. Position 3: GX 1002. Das kompakte Klang-Paket.

Kompaktbauweise und Superklang, Batteriebetrieb sowie eingebautes Netzteil, modernste Elektronik und Volltransistortechnik – das haben alle drei dieser Superschnellen aus der GX-Serie gemeinsam.

Und nun: Start frei!

NATIONAL der Zeit immer einen Schritt voraus.

GENERALVERTRETUNG FÜR DEUTSCHLAND: TRANSONIC ELEKTROHANDELSGESELLSCHAFT MBH & CO., 2 HAMBURG 1, WANDALENWEG 20, TEL. (0411) 28741
ERSATZTEIL-, ZUBEHÖR- UND REPARATUR-SERVICE: NATIONAL PANASONIC SERVICE CENTER, 2 HAMBURG 74, ANDREAS-MAYER-STR. 47, TEL. (0411) 784828

Unser Titelbild

Umwelteinflüsse können diese neue Silizium-Mesa-Diode BYX 82 von AEG-Telefunken nicht mehr beeindrucken: Sie ist in hermetisch dichtem Glasgehäuse ausgeführt, so daß der Spannungsbereich von 200 V bis 1300 V bei Temperaturen bis 175° C und beliebig hoher Luftfeuchtigkeit ausgenutzt werden kann. Dadurch ist die Diode universell verwendbar: als hochzuverlässige Gleichrichterdiode im Hochspannungsbereich von Netzgeräten oder Batterie-Ladegeräten ebenso wie für Steuerzwecke in Waschmaschinen oder als Schutzdiode für Ströme bis 1,5 A.

(Bild: AEG-Telefunken)

radio-fernseh-händler

FACHBLATT FÜR DEN RADIO-, FERNSEH- UND PHONO-MARKT

Mitglied des Deutschen High-Fidelity-Instituts (dhfi)

Verlag:
Josef Keller Verlag, Starnberg

Herausgeber:
Josef Keller

Chefredakteur:
Dipl.-Ing. Wolfgang Sandweg

Redaktion:
Wolfgang und Margot Sandweg

Redaktionsanschrift:
Redaktionsbüro „radio-fernseh-händler"
8131 Aufkirchen über Starnberg, Weiherfeld 14, Tel. (0 81 51) 56 69, Telex 5 26 438 (Josef Keller Verlag)

Erscheinungsweise:
In der ersten Woche jeden Monats

Verbreitete Auflage:
6000 je Ausgabe

Anzeigen:
Josef Keller Verlag, 8130 Starnberg, Postfach 1440, Telefon (0 81 51) *1 30 51, Telex 5 26 438. Verantwortlich für den Anzeigenteil: Heinke Geißler. Zur Zeit Anzeigenpreisliste Nr. 10 gültig.

Bezugsbedingungen:
Bezug durch den Josef Keller Verlag, 8130 Starnberg, Postfach 1440, oder das zuständige Postamt. Halbjahresabonnement 14,77 DM (in diesem Bezugspreis sind 5,21 % Mehrwertsteuer enthalten), gesamtes Ausland Jahresabonnement 35,– DM, einschließlich Versandkosten, Jahresbezugspreis Schweiz 48,– sfr.

Schweiz: Bestellung und Auslieferung durch Anton Bengeser, CH 8280 Kreuzlingen, Postfach 207

Druck:
Courier Druckhaus Ingolstadt, 8070 Ingolstadt
Telex: 55756 cdruck, Telefon (08 41) 30 31

Nachdruck ist nur mit Genehmigung der Redaktion gestattet. Für unverlangt eingehende Manuskripte wird keine Gewähr übernommen.

Aus dem Inhalt

Markt und Wirtschaft

Farbfernseh-Portables
123 Die Preis-Schraube

Interfunkbörse Flims 1973:
124 Mit den Erfolgen wächst das Profil

rfh-Konjunkturbericht:
134 Der Fachhandel im März

Produktionsübersicht:
134 Monat Februar

Tonträger-Markt:
136 Milliarden-Grenze erreicht

Grundig:
140 Großer Sprung

Verkaufsförderung

Deutsches Hi-Fi-Institut:
142 Nachrichten aus dem dhfi

Datenvergleich bei Cassettengeräten:
142 Trügerische Normen

Produkt-Informationen

Farbfernseh-Portables:
146 Überraschung aus Fürth

Ultraschall-Fernbedienung:
148 Sensoren setzen sich durch

Pal-Secam-Adapter:
150 Problemlose Nachrüstsätze

Tonabnehmer-Systeme:
151 Frequenzgang nach Lineal

Technik und Werkstatt

Farbgeräte-Entwicklung:
152 Kommen die Standard-Module?

Cassetten-Recorder:
153 Neuer Reparatur-Set

Löttechnik:
153 Neues Entlötgerät

Unternehmensführung

Abc für den Handelskaufmann:
154 Fachbegriffe aus der Handelspraxis (2)

Fachlehrgänge:
155 ITT-Seminarreihe „Digital-Elektronik"

Aus der Geschichte des Rundfunks
Über 25 kg wog der Laufwerkkoffer des ersten Tonbandgerätes „Magnetophon K 1", das 1935 zur 12. Großen Deutschen Rundfunkausstellung in Berlin von der AEG einer staunenden Öffentlichkeit vorgestellt wurde. Bei einer Bandgeschwindigkeit von 1 m/s betrug die Laufzeit einer 1000-m-Spule knappe 17 Minuten.

(Bild: AEG-Telefunken)

Aktuelles in Kürze

Die Verbraucherzentrale Stuttgart fordert von Einzelhändlern, die gegen die Preisauszeichnungsverordnung verstoßen, eine Unterlassungserklärung, obwohl sie dazu keinerlei rechtliche Handhabe besitzt.

Zur Preisbindung waren im April dieses Jahres bei Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräten 779 Einheiten angemeldet; unverbindliche Richtpreise waren für 3790 Einheiten beim Bundeskartellamt registriert.

Einen TTL-Digital-Experimentierbausatz gibt die Firma Intermetall gegen eine Schutzgebühr von 12,– DM ab. Er eignet sich als Lehrmittel für Techniker, Schüler und Studierende.

Die britischen Importe aus Japan auf dem Sektor braune Ware betrugen im Jahr 1972 rund 43 Mio. Pfund Sterling; der Wertzuwachs gegenüber 1971 beziffert sich auf 153 %. Bei japanischen Farbfernsehgeräten betrug der wertmäßige Einfuhranstieg 308 %.

Erfolgreich mit Heco!

Der außergewöhnliche Erfolg der Heco Hifi-Lautsprecher
stützt sich im wesentlichen auf ...

Erstens.
Jahrzehntelange Erfahrung in der Entwicklung und Herstellung von hochwertigen Lautsprechern bis zu Lautsprechern der Hifi-Spitzenqualität.

Zweitens.
Hifi-Lautsprecher mit hervorragender Fertigungstechnik und in zahlreichen neutralen Tests bestätigter Produkt- und Klangqualität eines Markenartikels.

Drittens. Und dies nicht zuletzt!
Echte Partnerschaft mit dem engagierten Fachhandel in der vertriebspolitischen und verkaufsfördernden Zusammenarbeit.

Dies sind die wichtigsten Faktoren, durch die Heco zum führenden Gerätehersteller auf dem Hifi-Lautsprechermarkt wurde.

Deshalb
wird Heco auch künftig
den Ruf des
qualifizierten Schrittmachers
im Hifi-Lautsprecherbau
unter Beweis stellen.

Deshalb
werden auch künftig
Heco Hifi-Lautsprecher
das Werk erst dann verlassen,
wenn sie den harten Labortest
erfolgreich bestanden haben.

Deshalb
wird Heco auch künftig
seinen engagierten Partnern
im Fachhandel
jede nur mögliche Unterstützung
bei der Präsentation und Pflege
des Heco Hifi-Geräteprogramms
gewähren und sie
durch eine noch konsequentere
fachhandelsorientierte Vertriebspolitik
unterstützen.

Heco
Die sichere Garantie für Hifi-Spitzengeräte in Technik und Design.

Heco 311 RH

heco

Heco-Werke, Schmitten/Ts., Königsteiner Straße 18 - Ordentliches Mitglied des dhfi

50. Jahrgang · Heft 5
Mai 1973
Josef Keller Verlag · Starnberg
Herausgeber: Josef Keller

radio-fernseh-händler

FACHBLATT FÜR DEN RADIO-, FERNSEH- UND PHONO-MARKT

Farbfernseh-Portables

Die Preis-Schraube

Der werbliche Donnerschlag um die gut 3000 billigen Farb-Portables von Neckermann hat eine Reihe von Fachhändlern dazu veranlaßt, den Preis des Sony-Portables ebenso übereilt wie gründlich zu verreißen. Von diesem Modell wurden zwar bis zum März etwa 10 000 Stück verkauft, aber bei einer Spanne, mit der sich Herr Neckermann nicht zufriedengab: Er soll die NEC-Geräte zu 748,– DM eingekauft haben. Übrig blieb von der Affäre, daß sich auf dem Markt jetzt ein neues Preisniveau für Farb-Portables bildet.

Nachdem Grundig sein 37-cm-Modell vorgestellt hat, ergeben sich erste Anhaltspunkte für die Preistendenz der nächsten Monate: Das Grundig-Gerät hat einen unverbindlichen Richtpreis von 1298,– DM und ist mit Sensor-Tasten ausgestattet. Der günstigste Netto-Netto-Einkaufspreis liegt unter 900,– DM.

An diesem Gerät werden sich die Preise der japanischen Farb-Portables mit 37-cm-Bildschirm orientieren müssen: Unter den Japanern werden in diesem Jahr vermutlich nur Sharp und Hitachi lieferfähig sein. Sharp liefert ab Mai ein 37-cm-Modell zum Endverkaufspreis von 1248,– DM aus; der Einkaufspreis liegt deutlich über 900,– DM. Hitachi liefert voraussichtlich ab Juli; der Endverkaufspreis soll 1298,– DM betragen, und auch der Einkaufspreis wird vermutlich ebenso liegen wie bei Grundig. Sanyo ist vorerst noch nicht lieferfähig, Toshiba bringt ein entsprechendes Modell erst Anfang nächsten Jahres heraus, und Teleton kann erst Ende dieses Jahres liefern, wobei sich der Einkaufspreis jedoch vermutlich der 800-Mark-Grenze nähern dürfte.

Die japanischen Geräte dieser Klasse sind mit Trommeltunern ausgestattet. Unter Berücksichtigung der Ausstattung und der verkaufsfördernden Wirkung der verschiedenen Markennamen geht man im Facheinzelhandel davon aus, daß die Endverkaufspreise japanischer Farb-Portables etwa 100,– bis 150,– DM unter dem Grundig-Preis liegen müssen. Bei einer vernünftigen Marge müßten die günstigsten Einkaufspreise daher bei 750,– bis 800,– DM liegen, um für den Facheinzelhändler interessant zu sein.

Bis zur Auslieferung des Grundig-Gerätes wird das sicherlich nicht erreichbar sein. Eine Befürchtung, die Grundig-Geräte würden im Fachhandel für weniger als 1298,– DM verkauft werden, erscheint daher nicht begründet. Dennoch möchten wir bezweifeln, daß die japanischen Anbieter auf ihren gegenwärtigen Preisvorstellungen verharren können: Der Wettbewerb unter den japanischen Firmen ist sehr hart, und wer dem Fachhandel als erster ein interessantes Angebot unterbreiten kann, wird lange vorne bleiben. Tatsächlich zeigen die Verkaufspreise der 36-cm-Geräte in japanischen Geschäften (sie liegen vielfach unter 800,– DM), daß trotz 14 % Einfuhrabgabe noch Luft vorhanden ist. Die japanischen Anbieter hüten sich zwar aus gutem Grund, mit Kampfpreisen auf den deutschen Markt zu gehen, aber sie müssen den Orientierungspunkt, den Grundig gesetzt hat, berücksichtigen. Deshalb erwartet der Facheinzelhandel, daß sie ihre Preise auf ein marktgerechtes Niveau herunterschrauben.

W. Sandweg

Mit den Erfolgen wächst das Profil

Immer mehr Interfunk-Mitglieder kommen nach Flims und nehmen mit großem Interesse an allen Veranstaltungen teil. Während der Warenvorstellung war der Saal stets bis zum letzten Platz gefüllt.

Vom 18. bis 26. März dieses Jahres veranstaltete die Interfunk-Einkaufsgenossenschaft wieder ihre traditionelle Börse in Flims. Sie trug erstmals die neue Bezeichnung „Internationale Interfunkbörse" – aber diese Namensänderung ist nur ein äußeres Zeichen für die innere Fortentwicklung der Genossenschaft, wie sie in Flims sichtbar wurde.

Die Bedeutung einer Börse für den Markt und die Veranstalter wird verständlicherweise gerne an Zahlen abgelesen, obwohl die internen Tendenzen damit nicht genügend klar erkennbar sind.

Immerhin spiegelt sich schon in den Ziffern die sprunghafte Entwicklung der Interfunk in den letzten Jahren: In der Zeitspanne vom 1. 4. 1972 bis zum 31. 12. 1972 setzte die Interfunk mit 315 Mio. DM 63 % mehr um als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Von diesem Umsatz entfielen etwa 261 Mio. DM auf braune Ware. Während auf der Börse in Flims im Jahr 1972 Waren für rund 110 Mio. DM geordert wurden, waren es in diesem Jahr etwa 140 bis 150 Mio. DM, so daß auch für das laufende Geschäftsjahr wieder eine beträchtliche Umsatzsteigerung zu erwarten ist.

Eine realistischere Hochrechnung ergibt sich, wenn man den durchschnittlichen Anteil der über Interfunk bezogenen Ware am Gesamt-Einkauf der Mitglieder berücksichtigt: Er war im letzten Jahr auf rund 50 % gestiegen, wobei die weniger aktiven Mitglieder den Durchschnitt drücken, und man rechnet in den nächsten Jahren mit einem Ansteigen des durchschnittlichen Anteils auf 70 bis 80 %. Das sind keine unrealistischen Werte, denn viele Mitglieder haben sie bereits erreicht und überschritten.

Bemerkenswert ist auch die Verschiebung in der Mitgliederstruktur: Im letzten Jahr sind 13 Mitglieder ausgeschieden und 65 neu hinzugekommen, so daß die Interfunk heute allein in der Bundesrepublik 583 Mitglieder zählt, zusammen mit dem Ausland etwa 650. Da man die optimale Mitgliederzahl vielleicht mit 600–800 Fachhändlern ansetzen könnte, dürfte sich die Interfunk nur noch wenig in die Breite weiterentwickeln, sondern vorwiegend ein die Struktur verbesserndes Wachstum anstreben. Das bedeutet: Nicht jeder Fachhändler, der die Aufnahmebedingungen theoretisch erfüllt (unter anderem: mindestens etwa 500 000 DM Jahresumsatz in brauner oder weißer Ware oder ein dorthin tendierender Umsatzverlauf), kann auch mit seiner Aufnahme rechnen.

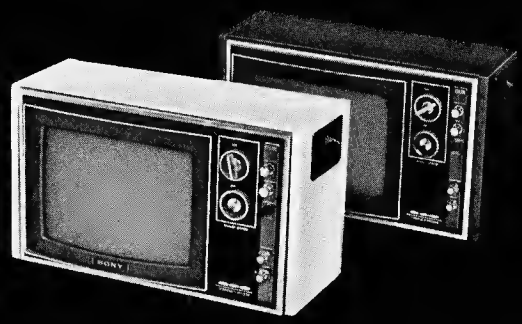
Heute erfordert es die Marktsituation, daß jedes Mitglied eine gesunde Portion Aktivität aufbringen muß, um alle Chancen für sich zu nutzen und gleichzeitig die Interfunk weiter vorantreiben zu können. Konsequenterweise fordert die Genossenschaft neuerdings von jedem

Eine günstigere Zeiteinteilung während der Interfunkbörse gestattete es den Fachhändlern, sich nach der Warenvorstellung ausgiebig ihren Dispositionen zu widmen. Von den 89 Ausstellern boten 51 Firmen braune Ware an.

Wenn zahlreiche Käufer dieses Zweitgerät als Erstgerät benutzen, muß es dafür Gründe geben.

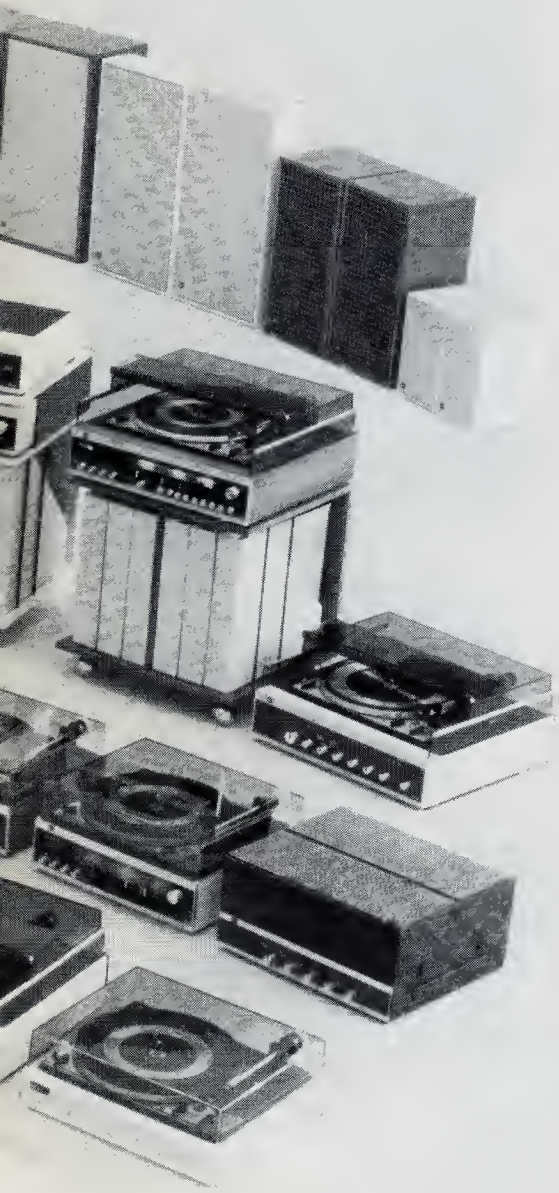
SONY: Mobiles Farbfernsehen mit TRINITRON-Bildröhre.

Wir haben den SONY KV-1300 E als mobiles Zweitgerät konzipiert. Und weil tragbare Fernsehgeräte eine kompaktere Bauweise der technischen Systeme voraussetzen, haben wir versucht, die Bildröhre weiterzuentwickeln und zu vereinfachen.
Das Ergebnis ist die sensationelle TRINITRON-Farbbildröhre: Kompakte Abmessungen, günstiges Gewicht, ein außergewöhnliches Farbbild — brillant-hell, kontrastreich, farbintensiv. Günstiger Stromverbrauch und minimale Störanfälligkeit sollen nur der Vollständigkeit halber erwähnt werden.
Wenn also der SONY KV-1300 E von zahlreichen Käufern einem sogenannten Erstgerät vorgezogen wird, so vielleicht deshalb, weil ein Zweitgerät nicht schlechter als ein Erstgerät sein muß und darüber hinaus kompakt und mobil ist.
SONY, mobiles Farbfernsehgerät mit 33 cm Bildröhre. Bisher konnten Sie Ihren Kunden den SONY KV-1300 E nur mit Palisander-Gehäuse anbieten. Jetzt gibt es das gleiche Gerät auch in Weiß.



SONY GmbH
5 Köln 30
Mathias-Brüggen-Str. 70/72

SONY®
Wegbereiter für die audio-visuelle Zukunft.



Dual

Zum guten Ton gehört Dual

Was bringt Hannover'73? Dual bringt den HiFi-Automatikspieler Dual 701.

Den Dual Plattenspieler mit elektronisch geregeltem Zentralantrieb.

Hier die Erstinformation für Sie, den Fachmann: beim neuen, elektronisch geregelten Zentral-Motor des Dual 701 ist die Motorachse gleichzeitig Plattentellerachse. Mit dem Dual-Motor EDS 1000 setzt Dual für Plattenspieler-Antriebe neue Bewertungsmaßstäbe und neue Meßmarken. Der elektronisch geregelte Gleichstrom-Motor ist kollektorlos, der Rotor nutenlos. Die Vorteile sind gravierend: keine Polfühligkeit, kein Polrucken, keine Hysterese- oder Wirbelstromverluste, keine störenden Nutenfrequenzen. Der Nutzen für Sie und Ihre Kunden: absolute Spitzenwerte für Gleichlauf und Rumpel.

Mit allem, was der Dual 701, der als aufstellfertige Componente Dual CS 70 im Programm ist, an weiterem technischem Fortschritt bringt, werden Sie selbst feststellen: ein Höhepunkt im Plattenspieler-Angebot!

Im Dual-Programm '73 sind auch viele Ihrer Anregungen und Wünsche verwirklicht: alle Plattenspieler liefert Dual jetzt aufstellfertig mit Konsole und Abdeckhaube. Dual Heimanlagen und Dual Kompakt-Anlagen sind für Quadro-Wiedergabe eingerichtet. Alle Kompakt-Anlagen werden ab sofort, wie bisher schon die beliebten Heimanlagen, mit 2 auf die Anlage abgestimmten Lautsprecherboxen geliefert. Dazu weitere Programm-Neuheiten.

Kommen Sie nach Hannover? Dann nehmen Sie sich bitte für den Besuch am Dual-Stand etwas Zeit für ein Fachgespräch. Wir freuen uns, Sie in Hannover zu treffen.

Dual in Hannover:

Vom 26. April bis 4. Mai, Halle 9A, Stand 221/229 und Stand 238/259 (Stereo- und Quadro-Einrichtungsbeispiele).
Dual Gebrüder Steidinger, 7742 St. Georgen/Schwarzwald

7301

Telefunken-Direktor Wilhelm Kahle fand in Flims glaubwürdige Worte für sein Bemühen, den Vertrieb ganz auf den Fachhandel umzustellen.

Bewerber, daß er sich am internen Betriebsvergleich beteiligt. Genau hieran zeigt sich die eigentliche Stärke der Kooperation: Während die Nichtmitglieder im Fachhandel beim letzten Betriebsvergleich mit einem Betriebsergebnis von 2 % abschnitten, konnten die Mitglieder, die am Betriebsvergleich teilnahmen, auf ein Betriebsergebnis von 3 % verweisen.

Solche Zahlen zeigen, daß ein Fachhändler heute nicht mehr vor der Entscheidung steht, ob er sich einer Gemeinschaft anschließen soll oder nicht; die Frage ist vielmehr, ob er genügend Aktivität und Stärke aufzuweisen hat, um für eine Gemeinschaft attraktiv genug zu sein.

Daß die Zugehörigkeit zu der Genossenschaft keine Berechtigung zum Ausruhen einschließt, wurde schon in den Begrüßungsreden in Flims deutlich: Stets wurde die Forderung betont, die Genossen mögen noch gezielter ein- und verkaufen und alle von der Genossenschaft gebotenen Leistungen in Anspruch nehmen. Ganz überwiegend scheint die Forderung nach stärkerer Konzentration im Fachhandel auf fruchtbaren Boden zu fallen. Der Aufsichtsratsvorsitzende Robert Gast wurde mit anhaltendem Beifall bedacht, als er sagte: „Wir haben nun einmal nur einen bestimmten Kuchen zu vergeben. Wir werden erfolgreicher sein, wenn wir diesen Kuchen nicht in Krümel, sondern in Stücke aufteilen!"

Nach dieser Devise wird heute schon weitgehend gehandelt. Die Zeiten scheinen vorüber zu sein, als die Einkaufsgremien sich sorgen mußten, ob sie die einem Lieferanten in Aussicht gestellten Stückzahlen auch unterbringen könnten. Heute kann die Interfunk bei einem interessanten Gerät Stückzahlen fest disponieren, die nicht selten zehn- oder zwanzigtausend betragen. Die Zeiten sind – das hat Flims erwiesen – ganz sicher vorüber, in denen die Interfunk auf kleinere Zulieferer angewiesen war und nur schwer an bekannte Markenware kam: Mittlerweile ist es sogar für bedeutende Hersteller nicht mehr ganz selbstverständlich, im Kreis der Interfunk-Lieferanten bleiben zu können.

Dieser Weg zur Konzentration im Einkauf ist die notwendige Konsequenz aus der Konzentration auf der Herstellerseite. Er führt zwar nicht zu einem marktbeherrschenden Einfluß, doch in Flims war in diesem Jahr stärker als zuvor erkennbar, daß kaum ein Hersteller an den Interessen der Interfunk-Händler vorübergehen kann. Dementsprechend ist die deutliche Stellungnahme im Fachhandel gegenüber der Vertriebspolitik vieler Firmen zu verstehen: In vielen Einzelgesprächen fanden wir immer wieder die Entschlossenheit bei den Fachhändlern, in nächster Zeit nur noch von solchen Herstellern Ware zu beziehen, die keine problembehaftete Ware mehr an Verbrauchermärkte gelangen lassen.

Das Ehepaar Dempwolff (Radio Deutsch, Osnabrück), überragt andere Interfunk-Kollegen nicht nur an Körpergröße: Eine Warenvorstellung in Flims, an der sie sich nicht durch sachlich-engagierte Diskussionsbeiträge beteiligen, ist kaum denkbar.

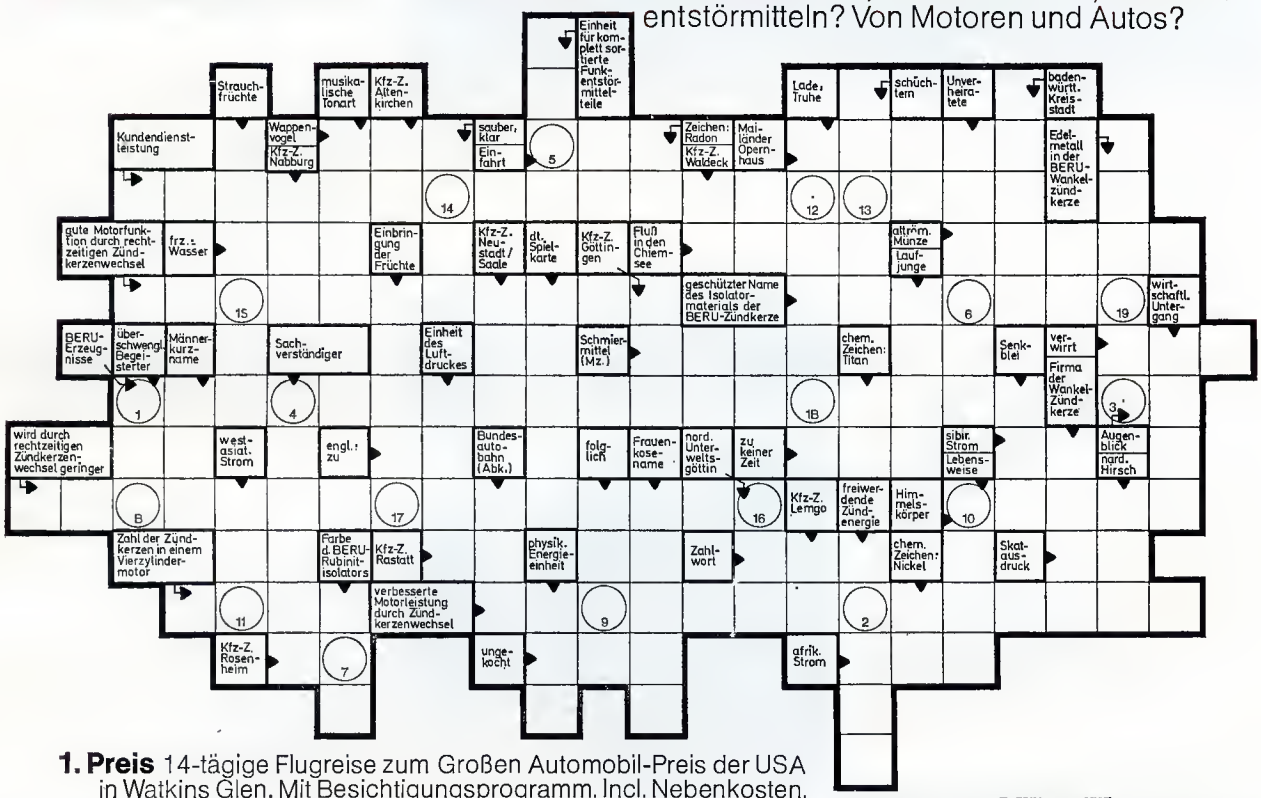
Diese Auffassung scheint sich im Fachhandel ganz allgemein auszubreiten, was angesichts des Marktverhaltens vieler Großsortimenter verständlich ist. Die Industrie nimmt diese Stimmungslage im Fachhandel nicht auf die leichte Schulter. Schon jetzt liegen Absichtserklärungen mancher betroffener Hersteller vor, die ihr Vertriebskonzept neu überdenken wollen. Dies sollte schnell und gründlich geschehen, denn der Fachhandel ist in der Vergangenheit zu oft von zu vielen Lieferanten vor den Kopf gestoßen worden. Am deutlichsten zeigt sich das wohl an Methoden, die zwar kaum bewiesen werden können, aber gesprächsweise immer wieder erwähnt werden: So sollen Großsortimenter teilweise höhere Einkaufspreise als der Fachhandel akzeptiert haben, um an Markenware zu kommen – ein Verhalten, das für manchen Hersteller verführerisch gewesen sein dürfte.

Das steigende Umsatzvolumen hat die Interfunk in die Lage versetzt, ihren Lieferanten deutlicher gegenüberzutreten als früher. So mußte die Firma Wega während der Warenvorstellung eine schmerzhafte Erfahrung verbuchen: Die neue Wega-Vertriebsbindung für den gesamten EWG-Bereich, die im Prinzip an Fachhandelstreue nichts zu wünschen übrigläßt, stieß bei der Interfunk keineswegs auf Gegenliebe, denn in den Reversen wurde die besondere Stellung der

Hitachi konnte in Flims einen stolzen Umsatzzuwachs verzeichnen. Nicht zuletzt profitierte diese Firma von dem Umstand, daß Sanyo nicht mehr in Flims vertreten war. Die Interfunk erwartet von Hitachi eine klare Ausrichtung des Vertriebs auf den Facheinzelhandel.

STARTEN SIE DAS GROSSE BERU-GEWINNSPIEL

WAS WISSEN SIE VON BERU – von Zündkerzen, von Glühkerzen, von Funkentstörmitteln? Von Motoren und Autos?



1. Preis 14-tägige Flugreise zum Großen Automobil-Preis der USA in Watkins Glen. Mit Besichtigungsprogramm. Incl. Nebenkosten. Oder wenn Sie einen anderen Traumwunsch haben: DM 4.000,– in bar.
2.–5. Preis Je ein Becker Autoradio-Cassetten-Recorder »Mexico Cassette Vollstereo«. Oder je DM 1.000,– in bar.
6.–10. Preis Je ein Mofa. Oder je DM 800,– in bar.
11.–1000. Preis Je ein BERU-Wurfpfeile-Spiel.

Teilnahmebedingungen:
Kreuzworträtsel ausfüllen. Die Buchstaben in den 19 Kreisfeldern ergeben in der Reihenfolge ihrer Numerierung das Lösungswort. Ein Prädikat für das BERU-Lieferprogramm. Bitte schreiben Sie das Lösungswort auf eine Postkarte und schicken Sie diese an:
BERU, Abt. 20, 7140 Ludwigsburg, Postfach. Einsendeschluß: 31. Mai 1973
Absender, möglichst mit Firmenanschrift, nicht vergessen.
Die Gewinnauslosung erfolgt unter notarieller Aufsicht. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Nicht teilnahmeberechtigt sind die Mitarbeiter der Firma BERU.

BERU-TECHNIK
FUNKTIONSSICHERHEIT

BERU-Zündkerzen – sind startsicher, langlebig und zu erkennen am roten Rubinit-Isolator
– verbessern die Beschleunigung, die Verbrennung und sorgen für geringen Benzinverbrauch
– sind funktionssicher
BERU-Glühkerzen – sind schnell anheizend, robust und unverwüstlich
– sind funktionssicher
BERU-Funkentstörmittel – sind konstruktiv perfekt, in Kooperation mit der Automobilindustrie entwickelt
– sind in kompletten Sätzen für jeden Wagentyp sortiert
– sind funktionssicher

FUNKTIONSSICHERHEIT
BERU-TECHNIK

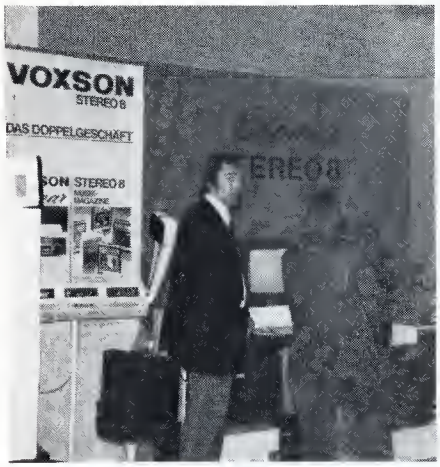
BERU
ZÜNDKERZEN
GLÜHKERZEN
FUNKENTSTÖRMITTEL

1B 73

„Frischen Wind" versprach die Werbeschau von Gaensslen & Klink, der Betreuungsstelle der Interfunk. Kein Wunder, denn die Fachhändler werden dort von der liebenswürdigen Gattin des Interfunk-Vorstandes Andreas Brandt beraten.

Einkaufsgemeinschaft nicht berücksichtigt.

Diese Haltung der Stärke beruht auf einer gut angelegten langfristigen Politik: Die Zahl der Lieferanten ist in den letzten Jahren stets gestiegen, obwohl man in der Interfunk auf Sicht eine Selektion für notwendig hält. In diesem Jahr zählten wir in Flims 89 Aussteller, davon 51 mit brauner Ware. Tatsächlich spielen sich in Flims nicht nur Verhandlungsgefechte zwischen Fachhandel und Lieferanten ab: Ebenso stark ist inzwischen der Wettbewerbskampf der Lieferanten untereinander geworden. Vor diesem Hintergrund fällt es der Genossenschaft leichter als früher, ihren Interessen Geltung zu verschaffen.



Dipl.-Kfm. Winfried F. Krähahn, Geschäftsführer der EMI-Voxson GmbH, war mit dem Erfolg seiner SW-Fernsehgeräte im italienischen Design sehr zufrieden. Nunmehr hofft er, auch mit Stereo-8-Cassetten gut auf den Markt kommen zu können.

Herr König aus Hameln (hier mit seiner Gattin bei der Warenvorstellung) gehört erst seit gut einem Jahr zur Interfunk. In dieser Zeit erhöhte er seinen Einkaufsanteil mit Genossenschaftsware von 50 % auf 70 % und möchte ihn noch mehr steigern.

Ein Hersteller, der die veränderte Situation zu spät oder gar nicht erkennt, wird dies sicherlich zu spüren bekommen. So konnte sich die Firma Nordmende bisher aus der Sicht der Interfunk-Mitglieder noch nicht deutlich genug auf die Interessen der Genossenschaft einstellen. Wie wir hörten, soll das Unternehmen beispielsweise nicht bereit sein, die Belieferung von zwei SB-Ketten einzustellen. In Flims bot Interfunk-Händler Schmitz aus Mönchengladbach Beispiele dafür an, daß sogar Spectra-Modelle in Verbrauchermärkten stünden und Preismanipulationen unterlägen. Für ihn, so teilte er seinen Kollegen mit, sei die Vertriebsbindung dieses Lieferanten nicht glaubwürdig. Wir haben den Eindruck gewonnen, daß solche Feststellungen ihre Wirkung im Interfunkkreis nicht verfehlen.

Andererseits reagiert man in der Genossenschaft immer empfindlicher auf Versuche von Industriefirmen, die Loyalität einzelner Mitglieder zur Gemeinschaft zu erschüttern. Solche Versuche können heute geradezu das Gegenteil bewirken, wie sich ebenfalls in Flims zeigte: Karl-Heinz Voss aus Bad Salzuflen berichtete der Versammlung, Philips habe ihm ein Farbfernsehgeräte-Modell um 4 % billiger angeboten, falls er direkt einkaufe. Dieses Verhalten, so meinte Herr Voss, betrachte er als kooperationsfeindlich. Der Beifall zeigte, daß er mit seiner Meinung nicht alleine stand.

Diese Beispiele und ihre Behandlung in den anschließenden internen Diskussionen verdeutlichen, daß die Interfunk-Fachhändler immer mehr erkennen, wie stark sie ihre Interessen wahren können, wenn ähnliche Erfahrungen zu ähnlichen Verhaltensweisen führen. Darüber können auch einige im Überschwang der Stimmung über das Ziel hinausschießende Äußerungen mancher Mitglieder im Rahmen der Versammlungen nicht hinwegtäuschen.

Welchen Sinn für die Gemeinschaft der einzelne entwickelt, erweist sich auch in der positiven Einstellung zu den erstmals von Ditzingen ausgearbeiteten Dispositionsvorschlägen. Im allgemeinen dürfte sich jedes Mitglied individuell und realistisch eingeschätzt fühlen, während die Zentrale eine spürbar bessere Möglichkeit hat, den Einkauf zu steuern. Hierin wird sich immer mehr die Stärke der Genossenschaft zeigen: Den Konditionen stehen verbindliche Stückzahlabnahmen gegenüber.

Dipl.-Kfm. Hanns-W. Hossbach, neuer Vertriebsdirektor und Mitglied der Geschäftsleitung der Toshiba Europa GmbH, wirkte bei der Erläuterung seiner Vertriebspolitik sehr überzeugend auf die Interfunk-Fachhändler.

WEGA color 3022:
der Maßstab für
hochwertige Farbfernsehgeräte
wurde höher gesteckt.

WEGA

Die Technik hält,
was die Form verspricht.

Auf dieses neue Farbfernsehgerät haben viele Händler und noch mehr Käufer gewartet. Käufer, die ihr Farbfernsehgerät frei in den Raum stellen wollen. Und Händler, die jetzt ein Farbfernsehgerät mit harmonisch integriertem Untergestell anbieten können.

Wega color 3022 lebt aber auch technisch auf großem Fuß. Es hat: Programmwahl durch Berührungselektronik, Sofortbild und -ton aus Bereitschaftsstellung; getrennte Höhen- und Baßregler; Steuerung der Programme, der Lautstärke, Helligkeit und Farbstärke sowie Ein/Aus-Schaltung durch Fernbedienung Wega 900 mit Ultraschall; reines Halbleiter-Chassis in Modultechnik.

Sie sehen: Bei WEGA kommt der Fortschritt niemals ratenweise.

Ruhige Sicherheit strahlt Aufsichtsrats-Vorsitzender Robert Gast auf die Versammlung aus, wenn die Debatten hitzig werden: Sein Wort hat Gewicht und prägt Meinungen. Er könnte eines Tages den Platz des Reformators in der Interfunk-Geschichte einnehmen – noch ist der Stuhl frei.

Das führte dazu, daß kurz vor Flims erstmals in der Branche in dieser Breite Preisgespräche stattfinden, die erste Schlüsse auf die allgemeine Branchenentwicklung zulassen. Ganz sicher ist diese Situation nicht unproblematisch für die Interfunk, wenn nicht harte und umsichtige Baisseklauseln vereinbart werden. Dennoch möchten wir das Verhandlungsgeschick der Interfunk nicht gering einschätzen. Erst kürzlich hörten wir, wie ein Interfunk-Händler einen maßgebenden Fachhändler aufforderte: „Sagen Sie mir, wieviel Sie jährlich umsetzen, und ich sage Ihnen, wieviel Geld Sie verlieren!" – Die anschließende Diskussion zeigte, daß er nicht zuviel versprochen hatte.

Hermann Seringer, Vorstand und einer der eifrigsten Verfechter der Interfunk-Idee, zeigt trotz harter Grundlagenarbeit stets Bescheidenheit. Selbst in der gelockerten Stimmung des Börsenballs gestattet er sich beim Tanz mit seiner charmanten Gattin nur ein gemessenes Lächeln.

Unsachlich wäre es, wenn wir über das erstaunliche innere Wachstum der Interfunk zu einer stärkeren Geschlossenheit die unterschiedlichen internen Strömungen übersehen würden, die sich in einer Gemeinschaft dieser Größe unvermeidlich immer wieder einstellen: Noch haben die Mitglieder nicht alle umsatzstarken Kollegen davon überzeugen können, daß ein Unterschied der Konditionen nur durch den Bonus getroffen werden kann.

Josef Stoffels, Vorstandsmitglied der Grundig AG mit besonderem Verhältnis zur Interfunk, bekam bei der Warenvorstellung in Flims eine steife Brise von vorne zu spüren. In Einzelgesprächen auf dem Grundig-Stand zeigte er sich jedoch zuversichtlich.

Wenn sich die Fachhändler bei der Linienware von den Herstellern unterschiedlich einstufen lassen oder wenn einzelne Sonderbedingungen für sich fordern, werden auf lange Sicht alle die Rechnung dafür bezahlen müssen.

In solchen und anderen Grundsatzfragen werden noch nicht genügend einleuchtende Grundsatzantworten erarbeitet, weil es offenbar zu schwierig für die meisten Mitglieder ist, neben dem Tagesgeschehen im eigenen Unternehmen die Belange der Gemeinschaft ideologisch voranzutreiben. Indessen wird es immer dringlicher, daß die Genossenschaft klare Zielvorstellungen für die zukünftige Entwicklung definiert, an denen sie ihr Handeln orientieren kann, um sich nicht – wie so häufig geschehen – nachträglich an überraschende Entwicklungen anpassen zu müssen.

Auf die Dauer scheint es auch unerläßlich, die Struktur der Führungsgremien neu zu durchdenken und an die Erfordernisse der nächsten zehn Jahre anzupassen. Diese Überlegungen sind in der Genossenschaft bereits im Gespräch, obwohl es nicht leicht sein wird, überkommene und bewährte Organisationsformen nur deshalb zu ändern, weil sie sich zukünftig vielleicht als hinderlich für den Fortschritt erweisen werden. Immerhin ist ein erster Schritt bereits eingeleitet: Um die jüngeren Kräfte stärker zu interessieren und auf spätere Verantwortlichkeiten vorzubereiten, wird die Interfunk noch in diesem Jahr einen Junioren-Kreis neuer Art ins Leben rufen. Beauftragter für die Erarbeitung eines entsprechenden Konzeptes ist Eberhard Wels aus Würzburg, der sich dieser Aufgabe mit Umsicht und Weitblick widmet.

Wenn uns nicht alles täuscht, steht die Interfunk nach ihrer Konsolidierung nunmehr vor einer Phase der inneren Reformen, die ihr die Kraft zu einem weiteren Sprung nach vorne verleihen werden.

W. Sandweg

Was Kunden schätzen

Ein rentabler Dienstmann

Als ein mittelgroßes Geschöft durch eine neue Verkehrsordnung die Porkplötze ouf der Stroße vor seinem House verlor, entschlossen sich die beiden Inhober, ihren Kunden den Weg zum Auto zu erleichtern. Sie boten noch jedem größeren Einkauf on, die Ware bis zum Wogen bringen zu lossen und beouftrogten mit dieser Dienstleistung eine bisher nur stundenweise beschöftigte Hilfskroft.

Do der Weg zu monchem Auto mehrere Minuten in Anspruch nohm und die Zahl der Kunden, die sich an die gebotene Bequemlichkeit gewöhnten, sehr rosch onstieg, mußte die Hilfskroft bald gonztogs beschöftigt werden. Noch Meinung der Inhober lohnt sich jedoch dieser Kundendienst. Er gefällt den meisten Besuchern des Geschäftes so sehr, doß sie ihn nicht nur selbst nutzen, sondern offensichtlich auch in ihrem Bekonnten- und Verwondtenkreis darouf hinweisen.

Dodurch erhöhte sich innerholb eines Jahres die Zohl der Stommkunden um volle 20 Prozent über die bisher übliche Steigerungsrate hinaus. Aber auch der durchschnittliche Betrag je Einkauf der Stommkunden stieg um fost 15 Prozent, wos sicherlich mit dorauf zurückzuführen ist, doß die Kunden nicht mehr on dos Trogen des Mehreinkaufes zum Wogen denken mußten. Die aus diesen Steigerungen resultierenden Mehreinnahmen des Geschäftes schätzen die beiden Inhaber ouf etwa das Doppelte der Ausgoben, die für die reine Botentätigkeit der Hilfskraft erforderlich sind. -bpd-

Früher oder später führen Sie das Sanyo-Programm ohnehin.

Setzen Sie sich mit uns in Verbindung.

RFH

Einsenden an Ihre SANYO-Vertretung.

Warum dann nicht gleich? Sie wissen doch, dass Sanyo zur Spitze gehört. Und Sie wissen auch, dass Sie heute nur noch Spitzengeräte verkaufen können. Was Sie vielleicht noch nicht wissen: wenn Sie etwas für uns tun, können wir eine ganze Menge für Sie tun. Doch wenn Sie sich heute nicht um Sanyo kümmern, tun's eben die andern.

(Ob Sie sich das leisten können?)

SANYO

Wer sonst?

Deutschland: Perfect GmbH, Baslerstrasse 7e, 785-Lörrach Schweiz: Buttschardt Electronic AG, Lindenhofstrasse 32, 4002 Basel
Österreich: Interpan, Kramergasse 5, 1010 Wien 1

Der Fachhandel im März

Die in unserem Monatsbericht zusammengestellten Angaben beruhen auf den wichtigsten Ereignissen des neuesten Ifo-Konjunkturtests für unsere Branche.

Einzelhandel

Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräte

Die Absatztätigkeit hat sich gegenüber Februar nicht nennenswert verändert. Wie im Vormonat bezeichnete rd. ein Fünftel der Firmen (Saldo aus den Gut- und Schlecht-Stimmen) die Geschäftslage als gut. Die entsprechenden Vorjahrsumsätze konnten in ähnlichem Umfang übertroffen werden wie im Februar, nämlich von knapp drei Fünfteln der Firmen, während 15 Prozent im Minusbereich lagen.
Im Gegensatz zu den übrigen Artikelgruppen trat bei Farbfernsehgeräten eine gewisse Nachfrageberuhigung ein: Während im Vormonat noch zwei Fünftel der Firmen höhere Umsätze erzielen konnten als im Februar 1972, wurden diesmal die entsprechenden Vorjahrsergebnisse im Durchschnitt gerade erreicht. Weiterhin verhältnismäßig unbefriedigend war die Absatzsituation bei Rundfunkgeräten.
Die Lagerbestände waren – von vereinzelten Überbeständen bei Farbfernsehgeräten und Schallplatten abgesehen – durchweg normal.
Die Verkaufspreise behielten ihre leicht steigende Tendenz bei. Betroffen sind alle Artikelgruppen. Lediglich bei Schallplatten wurde vereinzelt von Preissenkungen gesprochen.
Die längerfristigen Geschäftsaussichten werden ähnlich beurteilt wie die gegenwärtige Situation. In den Vormonaten waren noch teilweise positive Firmenurteile vorhanden gewesen.

Beleuchtungs- und Elektrogeräte

Auch hier zeigt sich gegenüber dem Vormonat keine nennenswerte Änderung des Absatzbildes, wenngleich die Tatsache, daß sich per saldo der Anteil der Firmen mit Umsatzplus gegenüber dem Vorjahr von 21 % auf 13 % verringert hat, auf eine – wenn auch nur leichte – Geschäftsabschwächung hindeutet.
Die Nachfrageabschwächung zeigte sich insbesondere bei elektrischen Großgeräten, während Beleuchtungskörper eine sehr rege Nachfrage zu verzeichnen hatten.
Die Lagerbestände erwiesen sich weiterhin durchweg als normal und nur vereinzelt, und zwar bei elektrischen Großgeräten, als zu groß.
Die Verkaufspreise wurden – wie im Vormonat – von knapp der Hälfte der Testfirmen erhöht. Relativ häufig erfolgten Preiserhöhungen insbesondere bei Beleuchtungskörpern.
Die längerfristigen Geschäftsaussichten wurden – im Gegensatz zum Vormonat – wiederum recht zuversichtlich beurteilt. Insbesondere für Beleuchtungskörper rechnet man mit spürbaren Nachfrageimpulsen.

Großhandel

Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräte

Die Geschäftslage wurde von den Testfirmen diesmal im Durchschnitt weitgehend als befriedigend angesehen; der Anteil der Gut-Stimmen hat sich damit seit Anfang des Jahres laufend verringert. Die entsprechenden Vorjahrsumsätze konnten dagegen zunehmend häufiger, diesmal von rund zwei Fünfteln der Firmen, übertroffen werden.
Im Gegensatz zum Einzelhandel hatte der Großhandel – nach den Meldungen zu schließen – bei Fernsehgeräten ein ausgezeichnetes Geschäft zu verzeichnen: Sieben Zehntel der Firmen erzielten ein Umsatzplus, die Hälfte gab das Urteil „Geschäftslage gut" ab.
Die Lagerbestände zeigten sich auch im Berichtsmonat teilweise als zu klein, und zwar hauptsächlich bei Farbfernsehgeräten, aber auch bei Schwarzweiß-Fernsehgeräten sowie Phono- und Tonbandgeräten.
Die Verkaufspreise tendierten etwas verstärkt nach oben. Knapp drei Zehntel der Firmen nahmen im Berichtsmonat Preiserhöhungen vor.
Die längerfristigen Geschäftsaussichten werden ähnlich zuversichtlich beurteilt wie bisher: Rund ein Drittel der Firmen rechnet mit einer Absatzbesserung. Die stärksten Absatzimpulse erwartet man nach wie vor bei Farbfernsehgeräten.

Beleuchtungs- und Elektrogeräte

Der Anteil der Gut-Stimmen hat sich im Berichtsmonat zwar wieder etwas verringert (von drei Zehntel auf zwei Zehntel), doch konnten die entsprechenden Vorjahrsumsätze etwas häufiger, näm-

Produktionsübersicht
Monat Februar

Gebiet: Bundesrepublik einschließlich West-Berlin
Quelle: Fachverband Rundfunk und Fernsehen im ZVEI

Geräteart	Produktionswert in Mio. DM 1973	1972	Unterschied (%)	Produzierte Stückzahl in tausend Stück 1973	1972	Unterschied (%)	Produktionswert je Stück in DM 1973	1972	Unterschied (%)
Fernsehempfänger									
Farbgeräte	214	146	+ 47	151	101	+ 50	1410,–	1450,–	— 3
SW-Geräte	56	52	+ 8	145	131	+ 11	384,–	398,–	— 4
Rundfunkempfänger									
Koffer-, Kfz- und Taschenempfänger	57	57	± 0	371	353	+ 5	154,–	162,–	— 5
Tischempfänger, nicht kombiniert	39	31	+ 26	130	102	+ 27	300,–	304,–	— 1
Kombinierte Empfänger	11	11	± 0	25	23	+ 9	448,–	480,–	— 7
Summe der Produktionswerte	377	297	+ 27						

Die Produktionswerte wurden auf volle Mio. DM, die produzierten Stückzahlen auf volle Tausend, die Unterschiede auf ganze Prozentzahlen gerundet. Die berechneten Zahlen wurden mit Rechenschiebergenauigkeit ermittelt.

Es gibt Leute, die sind in unsere DURACELL regelrecht vernarrt.

Kein Wunder. Denn die DURACELL ist keine normale Batterie. Die DURACELL ist eine Dauercell. Ungewöhnlich für Deutschland.

Ihre Lebensdauer ist ungewöhnlich. Ihre Kraft ist ungewöhnlich. Ihre Werbung ist ungewöhnlich. Deshalb ist auch der Gewinn, den man erzielen kann, nicht alltäglich.

Die DURACELL gibt es jetzt auch in Deutschland. Für Radio-Narren. Tonband-Narren. Photo-Narren. Kamera-Narren. Alsa für die Kunden, die höhere Ansprüche stellen.

Informations-Coupon.

An Mallory Batteries GmbH,
5023 Weiden bei Köln, Aachener Str. 274

Bitte informieren Sie uns über das Mallory-DURACELL-Programm.

Name

Anschrift

Unser Großhändler

MALLORY DURACELL®

Sie überdauert alle herkömmlichen Batterien der Welt.

lich von rund einem Drittel der Firmen, übertroffen werden.
Die regste Nachfrage hatten Beleuchtungskörper zu verzeichnen, gefolgt von elektrischen Kleingeräten.
Die Lagerbestände erwiesen sich zunehmend – bei rund einem Fünftel der Firmen – in allen Sparten als zu groß.
Die Verkaufspreise stiegen – nach den Meldungen zu schließen – weiter spürbar an. Drei Fünftel der Firmen nahmen im Berichtsmonat Preiserhöhungen vor. Am stärksten war der Preisanstieg offensichtlich bei Beleuchtungskörpern.
Die längerfristigen Geschäftsaussichten wurden nur von einem kleinen Teil der Firmen optimistisch eingeschätzt. Vor allem für elektrische Kleingeräte rechnet man sich in den kommenden Monaten verstärkte Absatzchancen aus ■

Tonträger-Markt

Milliarden-Grenze erreicht

Der Bundesverband der Phonographischen Wirtschaft e.V., Hamburg, spricht in seinem Anfang April veröffentlichten Wirtschaftsbericht für das Jahr 1972 nicht mehr vom Schallplatten-Markt, sondern erstmals vom „Tonträger-Markt", denn außer Schallplatten haben MusiCassetten und bespielte Tonbänder inzwischen auch in der Bundesrepublik zunehmende Marktbedeutung gewonnen.

Nach der Branchenstatistik des Bundesverbandes hat das wertmäßige Umsatzvolumen des Tonträgermarktes in der Bundesrepublik 1972 die Milliardengrenze erreicht, wobei dieser Schätzung durchschnittliche Endverbraucherpreise zugrundegelegt wurden. Im Inlandsmarkt wurde mit 107,1 Mio. verkauften Schallplatten und MusiCassetten ein Umsatzwert von 998,8 Mio. DM und damit eine Steigerung um 8,7 Prozent gegenüber 1971 (918 Mio. DM) erzielt. Einschließlich 27,5 Mio. exportierter Tonträger erreichte 1972 der gesamte Stückumsatz 143,4 Mio.; das sind 7,3 Prozent mehr als im Vorjahr (1971: 133,6 Mio. Stück). Obwohl 1972 stärkere Repertoireimpulse fehlten, zeigt demnach der Tonträgermarkt eine weiterhin, wenn auch langsamer ansteigende Tendenz.
Die größte Stückumsatzsteigerung (plus 62,2 Prozent) erreichten MusiCassetten, von denen 1972 insgesamt 9,62 Mio. Stück abgesetzt wurden (gegenüber 5,93 Mio. im Vorjahr). Davon wurden 6,3 Mio. MusiCassetten auf dem Inlandsmarkt verkauft (Wertzuwachs: 26 Mio. DM); 3,32 Mio. Stück wurden exportiert.
Bei Erfassung der Stückzahlen nach Tonträgerkategorien sind in der Statistik MusiCassetten (MC) den Langspielplatten (LP) gleichgestellt und mit diesen gemeinsam aufgeführt worden. Die so gebildeten zwei Kategorien, 17-cm-Schallplatten einerseits und Langspielplatten plus MusiCassetten (LP+MC) andererseits, verzeichnen gegenüber 1971 fast unveränderte Marktanteile: etwa 42 Prozent 17-cm-Platten zu 58 Prozent LPs+MCs. In diesen beiden Kategorien werden folgende Stückzahlen für die vom Handel und den Schallplatten-Clubs 1972 getätigten Inlandsumsätze ausgewiesen: 44,8 Mio. 17-cm-Schallplatten (+4,5 Mio. gegenüber 1971) und 62,3 Mio. Tonträger der Kategorie LP+MC (+4,9 Mio. gegenüber 1971).

Die Aufgliederung nach Repertoiresparten zeigt, daß die Bundesrepublik in der Sparte E-Musik (Ernste Musik, einschließlich Literatur und Dokumentation) mit einem Marktanteil (LPs+MCs) von fast 14 Prozent weiterhin über den in anderen Tonträgermärkten der Welt registrierten Marktanteilen für E-Musik liegt. 1972 wurden allein im Inlandsmarkt 8,8 Mio. Tonträger mit E-Musik-Repertoire abgesetzt. Damit ist die Stückzahl gegenüber 1971 in der Sparte E-Musik um 15,8 Prozent gestiegen – in der Sparte U-Musik um 9,1 Prozent.
In beiden Repertoiresparten war die Niedrigpreis-LP entscheidend an der positiven Entwicklung beteiligt, so daß im Berichtsjahr Tonträger der Niedrigpreis- und der Normalpreiskategorie jeweils mit 50 Prozent gleiche Marktanteile im Handel hatten. Bei objektiver Beurteilung dieser Entwicklung darf man jedoch nicht unberücksichtigt lassen, daß zum 1. Januar 1972 die statistische Obergrenze der Niedrigpreiskategorie von 10 DM auf 12,80 DM angehoben wurde. Daraus erklären sich teilweise die unterschiedlichen Steigerungsraten innerhalb dieser beiden Preiskategorien, und zwar bei den Stückzahlen ebenso wie beim Umsatzwert.
Der Wirtschaftsbericht 1972 des Bundesverbands der Phonographischen Wirtschaft erfaßt etwa 95 bis 98 Prozent des Umsatzvolumens aller in der Bundesrepublik tätigen Schallplattenfirmen. In der von ihm veröffentlichten Branchenstatistik konnten jedoch nicht die – jetzt allerdings stetig steigenden – Tonträgerdirektimporte des Handels erfaßt werden; ihr Anteil am Tonträgermarkt wird auf etwa fünf Prozent geschätzt. ■

Ihre neuen Räume in Köln hat die Sony GmbH kürzlich der Öffentlichkeit vorgestellt. In der Matthias-Brüggen-Straße am Stadtrand ist genügend Platz für das Unternehmen, in dem gegenwärtig rund 120 Mitarbeiter tätig sind. Neben Verwaltung, Lager und Kundendienst-Werkstatt wurde auch ein 100 qm großer Ausstellungsraum eingerichtet, den Sony zu einem Beratungs- und Kommunikationszentrum für den Fachhandel ausbauen will. Außer in der Hauptstelle in Köln unterhält Sony Service-Zentralen in Stuttgart und Hamburg, die neben den Servicestellen der neun Werksvertretungen für Reparaturen, technische Beratung und Ersatzteillieferung zur Verfügung stehen.

Die Sony GmbH erzielte im Geschäftsjahr 1971/72 (Ende: 31. 10.) einen Umsatz von 38 Mio. DM und erwartet für das laufende Geschäftsjahr einen Umsatz von etwa 60 Mio. DM. Die japanische Sony Corporation nennt für das Geschäftsjahr 1972 einen Gesamtumsatz von etwa 2,4 Mrd. DM, von denen gut 900 Mio. DM allein auf Farbfernsehgeräte entfallen. Gut die Hälfte des gesamten Umsatzes wird im Export erzielt. Die Sony Corp. beschäftigt mehr als 17 000 Mitarbeiter.

Marantz Quadrophonie

erschließt neue Hördimensionen

Naturgetreue Musikwiedergabe ist Ziel der High Fidelity. Marantz-Quadrophonie aber bedeutet noch mehr. Sie bietet echte High Fidelity und zusätzlich das akustische Raumerlebnis. Selbst in kleinen Wohnräumen entfaltet Marantz-Quadrophonie die Klangdimensionen und die Atmosphäre eines großen Konzertsaales. Das macht Ihren Musikgenuß zu Hause noch vollkommener. Marantz Quadrophonie-Geräte sind zukunftssicher konzipiert. Sie sind heute schon in der Lage, alle bestehenden und auch möglicherweise noch kommenden Quadro-Verfahren optimal wiederzugeben: Ob Schallplatten nach dem bekannten SQ-Verfahren oder einem anderen System, ob quadrophonische Rundfunksendungen verschiedener noch nicht festgelegter Sende-Verfahren – durch entsprechende Einsteck-Dekoder bzw. Anschluß eines Quadro-Dekoders können Marantz Quadro-Geräte für jedes System programmiert werden. Und weitere Marantz-Besonderheiten:

- Exklusiv das Marantz-Vari-Matrix Verfahren zur 4-kanaligen Wiedergabe von 2-kanaligen (Stereo) Schallplatten ohne zusätzlichen Einsteck-Dekoder.

Marantz Modell 4100

- Umschaltung und Aufstockung der Ausgangsleistung (durch BTL-Technik) z.B. beim Marantz Quadro-Verstärker 4100. Quadro-Betrieb vier Kanäle mit je 25 W oder Stereo-Betrieb zweier Kanäle mit je 60 W (!) Sinus Dauerleistung.
- 5 wählbare Betriebsarten: Mono über 4 Lautsprecher · Stereo über die Frontlautsprecher · Quadrophonie diskret · Pseudo-Quadrophonie aus normalen Stereo-Programmquellen · Wiedergabe codierter Vierkanalaufnahmen über Einsteck-Dekoder (SQ).
- Größter Bedienungskomfort, genaue Einstell- und Kontrollmöglichkeit durch 4 beleuchtete Pegel-Anzeigeinstrumente.
- Für alle Marantz Quadro-Modelle eine einheitliche Fernbedienung (5 m Steuerkabel) zur bequemen und optimalen Einstellung des richtigen Klangbildes von und nach der gewählten Sitzanordnung im Raum. Mit dieser Fernbedienung lassen sich Balance (vorn-hinten und links-rechts), Lautstärke und ‚Loudness' beeinflussen.

marantz
vollendeter HiFi-Klang

Ausführliche Unterlagen über das Marantz Quadro-Geräteprogramm (Receiver, Verstärker, Lautsprecher) von

BOLEX GMBH
Foto · HiFi · Audiovision
8045 Ismaning bei München
Oskar-Messter-Straße 15
Telefon 0811/96991

Noch ein Tip für HiFi-Freunde: Auch für jede bereits vorhandene, gute HiFi-Anlage bietet Marantz mit dem Quadro-Adapterverstärker 2440 die Möglichkeit, diese in eine vollwertige Quadrophonie-Anlage zu verwandeln. Hören und prüfen Sie deshalb MARANTZ, wenn es um Quadrophonie geht. Sie sind im Vorteil.

Wenn wir 235 Transistoren durch ICs ersetzen, dann hat das einen simplen Grund:

Technik von Telefunken.

Schöne Gehäuse bauen wir natürlich auch.

Zwei neue HiFi-Receiver. Die Preise stehen bei den Technischen Daten (weil man dies zusammen sehen sollte).
Hymnus hifi 5050. Sinusleistung 2 x 30 Watt. Musikleistung 2 x 50 Watt. Klirrfaktor: ≦ 0,2 %. Übertragungsbereich: echte 20-20000 Hz. 235 Transistoren und 46 Dioden in 9 ICs zusammengefaßt. Anschluß von 6 Boxen möglich. Quadroraumklang. Zwei-Raum-Betrieb. Stufenlos einstellbare Stummabstimmung. Neuartige Bedienungselemente. Trotz allem 1.098 DM VK-Preis.
Concertino hifi 3030. Sinusleistung 2 x 15 Watt. Musikleistung 2 x 28 Watt. Klirrfaktor ≦ 0,5 % (typisch 0,2 %). Übertragungsbereich: echte 20-20000 Hz. 6 ICs. Und ein Paket weiterer Ausstattungs-Extras. VK-Preis 728 DM.

TELEFUNKEN

Großer Sprung

Mit dem 31. März ist eines der besten Geschäftsjahre in der nunmehr 25 Jahre alten Geschichte des Unternehmens Grundig zu Ende gegangen. Der durchschlagende Erfolg der Super-Color-Serie, richtungweisende Neuerungen auf verschiedenen Gebieten und nicht zuletzt das Ergebnis der bereits 1971/72 eingeleiteten Rationalisierungsmaßnahmen ermöglichten den bisher größten „Sprung nach vorn" seit 1957.
Dies und die folgenden Hinweise entnahmen wir dem Geschäftsbericht, den Grundig Mitte April vorlegte.

Der Umsatz der Grundig AG stieg 1972/73 um 28 Prozent auf rund 1,21 Mrd. DM (ohne Mehrwertsteuer), während im Konzern sogar eine Zunahme um 31 Prozent auf 1,51 Mrd. DM (Vorjahr 1,15 Mrd. DM) zu verzeichnen war. An der Expansion war das Ausland mit plus 32 Prozent auf 696 Mio. DM überproportional vertreten, so daß sich sein Anteil im Gesamtgeschäftsjahr auf 46,1 (Vorjahr 45,6) Prozent erhöhte. Das Inlandgeschäft wuchs um 30 Prozent auf 814 Mio. DM.

Die Steigerung der Produktion entsprach mit rund 37 Prozent (Inland plus 38 Prozent, Ausland plus 27 Prozent) relativ in etwa der Umsatzausweitung, blieb jedoch absolut hinter ihr zurück. Daraus resultierte ein weiterer Abbau der Fertigwaren-Lagerbestände, die nunmehr – ebenso wie die Vorräte an Rohstoffen und Halbfabrikaten – ein Niveau erreicht haben, das kaum mehr unterschritten werden kann. In dem Zusammenhang ist anzumerken, daß die Deckung des stark steigenden Materialbedarfs seit dem Herbst vergangenen Jahres immer mehr Mühe bereitet und auf verschiedenen Gebieten nur zu höheren Preisen möglich ist. – Die Beschäftigtenzahl war mit rund 25 400 im Durchschnitt des Geschäftsjahres um 2 Prozent größer als 1971/72; am 31. 3. 1973 belief sie sich auf rd. 27 200.

Über die Gewinnentwicklung kann zehn Tage nach Ende des Geschäftsjahres verständlicherweise noch nichts Konkretes gesagt werden. Fest steht jedoch, daß die Erträge 1972/73 stärker gewachsen sind als die Kosten, wobei die aus den mehrfachen Paritätsänderungen entstandenen Verluste im Außenhandelsgeschäft freilich noch nicht berücksichtigt werden konnten. Insgesamt zeichnet sich danach eine beachtliche Verbesserung der Umsatz-Rendite ab, die im Geschäftsjahr 1971/72 3,6 Prozent betragen hatte, was einem Jahresüberschuß von 34,3 Mio. DM entsprach.

Spitzenreiter der Nachfrage waren die Farbfernsehgeräte der neuen Super-Color-Serie, und zwar sowohl im Inland als auch im Auslandsgeschäft. Begünstigt durch die Olympischen Spiele, lief das Geschäft hier vom ersten bis zum letzten Tag des Geschäftsjahres hervorragend, so daß der Ausstoß zwischenzeitlich mehr als verdoppelt werden mußte. Sehr hohe Zuwachsraten waren ferner beim Absatz von Hi-Fi-Stereo-Geräten, bei Cassetten-Geräten und bei Radio-Recordern zu verzeichnen, bei den letzteren allerdings im Inland auf Kosten der Reisesuper.

Sehr gute Verkaufsergebnisse wurden auch, entgegen der allgemeinen Markttendenz, bei Schwarzweiß-Fernsehgeräten erzielt. Dort waren die neuen Super-electronic-Geräte mit Sensor-Technik zu marktgerechten Preisen ausgesprochene Bestseller. Der Anteil der Portables stieg weiter überproportional und nähert sich jetzt langsam der 50-Prozent-Schwelle.

Weiter rückläufig war die Nachfrage nach Musikschränken, an deren Stelle namentlich im Inland mehr und mehr aufwendige Hi-Fi-Phono-Kombinationen treten. Dagegen ist der Absatzrückgang bei Tonband-Spulengeräten mittlerweile zum Stillstand gekommen. Die professionelle Elektronik konnte mit einem Zuwachs von mehr als 15 Prozent ihre Position weiter ausbauen. Der BK 2000, ein Video-Cassetten-Recorder nach dem VCR-System, wurde in den letzten Wochen in die Fertigung überführt. Die Geräte werden vorerst überwiegend im semiprofessionellen Geschäft der Elektronik verkauft.

Fabrikatorisch wurde der in den Vorjahren begonnene Weg der Straffung und Modernisierung zielstrebig fortgesetzt. In Italien ist das Werk Binasco nunmehr vollständig auf Schwarzweiß-Fernsehgeräte spezialisiert, während die Fabrik in Rovereto nur mehr Bauteile und Farbfernsehgeräte herstellt. Die Minerva-Fabrik in Wien beliefert jetzt ausschließlich Großbritannien und die Rest-EFTA-Staaten, nachdem durch Umbau und Neuinvestitionen die Voraussetzungen für eine kräftige Steigerung der Stückzahlen geschaffen wurden. Von Creutzwald (Lothringen) ist die Tonbandgeräte-Fertigung im Sommer 1972 wieder in die Bundesrepublik zurückverlegt und die Produktion auf Schwarzweiß-Fernsehgeräte (Zwei-Normen-Frankreich-Geräte) umgestellt worden. Die Vorbereitungen für die Fabrikation der Frankreich-Farbfernsehgeräte sind inzwischen so weit gediehen, daß die Fertigung wie vorgesehen nach der Sommerpause anlaufen kann.

Der weitere Geschäftsverlauf wird jetzt wieder stärker von der Kostenseite her beeinflußt, da Produktivitätsgewinne wie im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht wiederholbar sind.

Auf der anderen Seite darf jedoch wohl zumindest für das Kalenderjahr 1973 noch mit einer Fortsetzung der guten Konjunktur im In- und Ausland gerechnet werden. Bei Farbfernseh- und Hi-Fi-Geräten, den wichtigsten Triebkräften der Expansion, ist die Nachfrage jedenfalls noch weit von einer Sättigung entfernt, und auch bei Cassetten-Recordern ist ein Nachlassen des Interesses der Verbraucher nicht abzusehen.

Im Frühsommer 1973 bringt Grundig erstmals ein echtes Quadrophonie-Gerät aus deutscher Produktion zum Verkauf, wenig später auch ein Farb-Portable, welches es im Preis unter Berücksichtigung von Leistung, Qualität und Formgestaltung mit jedem ausländischen Konkurrenz-Erzeugnis aufnehmen kann. Für den Handel soll das 37-cm-Gerät im Einkauf nicht teurer sein als die verfügbaren 31-cm-Geräte aus Japan.

Erfolgsprämien

Malus für Reklamationen

Der Chef eines mittelgroßen Geschäftes ließ aufgrund der bisherigen Unterlagen den durchschnittlichen Verkaufsbetrag pro Bedienungskraft feststellen und entschloß sich dann, für überdurchschnittliche Verkaufserfolge gestaffelte Monatsprämien einzuführen, die allerdings durch jede Reklamation eines unzufriedenen Kunden um einen spürbaren Betrag gemindert wurden.

Diese Maßnahme erwies sich in mehrfacher Hinsicht als erfolgreich: Das Personal bemühte sich unuerzüglich um jeden eintretenden Besucher, und der Umsatz stieg innerhalb eines Jahres um 12 %. Vor allem jedoch gingen die Kundenreklamationen um mehr als 70 % zurück, weil jede Bedienung den Kunden uor dem Kauf über alles für ihn Wissenswerte informierte und ihm erst dann zum Erwerb riet, wenn der Artikel völlig mit seinen Vorstellungen und Wünschen übereinstimmte. Die raschere und aufmerksamere Betreuung ließ außerdem zahlreiche bisherige Gelegenheitsbesucher zu treuen Stammkunden werden, und die Empfehlung des Geschäftes durch gut bediente Kunden führte ihm so manche neue Käufer zu, was die Erfolgstendenzen in Zukunft noch uerstärken dürfte.

Im ersten Jahr jedenfalls konnte der Geschäftsinhaber durch die Umsatzsteigerung und durch den Wegfall uieler uorheriger Nachteile bei der Beseitigung der Unzufriedenheit reklamierender Kunden trotz der Auszahlung der ansehnlichen Erfolgsprämien an das Personal schon einen Reingewinnzuwachs uon 7,5 % uerbuchen. -bpd-

Garantie für das Beste

Das Dolby System* hat die Ansichten über das Tonband geändert. Es gilt als die exakteste Methode der Rauschverminderung nach dem neuesten Stand der Technik. In der ganzen Welt sind heute praktisch alle Cassettenrecorder von Spitzenqualität mit dem Dolby System ausgerüstet.

Mit dem Dolby System hören Sie Musik unverfälscht.

Das Bandrauschen ist mit dem Dolby System so gut wie verschwunden. Die Musik jedoch bleibt unverfälscht, selbst in ihren leisesten Passagen. Das Dolby B-System für die Heimanlage arbeitet nach dem gleichen Grundprinzip wie das professionelle Dolby A-System, das schon seit Jahren in Betrieb ist bei Ariola, CBS, Deutsche Grammophon, Electrola, Philips, RCA, Teldec und hunderten von anderen Schallplattengesellschaften. Täglich verlassen sich die erfahrensten Ingenieure und die berühmtesten Musiker in der ganzen Welt auf das Dolby System.

Das Dolby System hat die Cassettentechnik revolutioniert.

Erst wenn das Bandrauschen fehlt, kommt die Klangtreue der Cassette richtig zur Geltung. Aus diesem Grund werden Dolbysierte Cassetten meist mit viel größerer Sorgfalt aufgenommen, als dies bei herkömmlichen Cassetten der Fall ist. Aus dem gleichen Grund sind die Qualitätsmaßstäbe für Cassettenrecorder mit dem Dolby System besonders hoch, denn die Hersteller wissen, daß es sich lohnt, ein Gerät in jeder Hinsicht zu perfektionieren, wenn das Grundübel des Rauschens erst einmal beseitigt ist.

Wenn Sie einen Cassettenrecorder verkaufen, achten Sie darauf, daß er das Dolby-Zeichen trägt. Erst dann hat Ihr Kunde wirklich die Garantie für das Beste.

Dolby Laboratories Inc

346 Clapham Road, London SW9
Telephone 01-7 20 11 11

* „Dolby", „Dolbysiert" und das doppelte D sind eingetragene Warenzeichen der Dolby Laboratories Inc.

Schreiben Sie uns Ihre Adresse, und wir senden Ihnen gerne einen Gratiskatalog mit Abbildungen von etwa 100 verschiedenen Dolby-Geräten vieler bekannter Hersteller.

Deutsches Hi-Fi-Institut

Nachrichten aus dem dhfi

Das Deutsche High-Fidelity-Institut — bei seinen fördernden Mitgliedern als nicht gerade informationsfreudig bekannt — hat jetzt einen gegenüber bisherigen Gepflogenheiten ausführlichen Bericht herausgegeben, den wir in vollem Umfang wiedergeben. Das dhfi ist eine exklusive Vereinigung: Hi-Fi-Fachhändler dürfen dort keine ordentlichen Mitglieder werden.

tn seiner diesjährigen Mitgliederversammlung in Frankfurt wählte das Deutsche High-Fidelity-Institut einen Teil seines Vorstands neu. Diese Ersatzwahl war notwendig, weil das bisherige Vorstandsmitglied Gerhard Schulmeyer (Braun AG) seine Tätigkeit in die USA verlegte und Otfried Sandig zum Ende des vergangenen Jahres bei der Firma heco aussehied.

Die Mitgliederversammlung bestätigte Otfried Sandig, Mitinhaber der Hi-Fi-Lautsprecherfirma Canton Elektroakustik GmbH & Co., Weilrod-Niederlauken, und Vorstandsmitglied im dhfi seit 15. 7. 1968, und wählte Rainer Utecht, Mitglied des Vorstands der Braun AG, Frankfurt, neu. Der Vorstand besteht nunmehr aus Karl Breh, Verlag Braun GmbH, Karlsruhe, Ingwert Ingwertsen, Deutsche Philips GmbH, Hamburg, Ulf Lambrecht, Akustische und Kino-Geräte GmbH, Münehen, Dieter Ludenia, syma electronie GmbH, Düsseldorf, Dieter Motte, Wega-Radio GmbH, Fellbaeh, Otfried Sandig, Canton Elektroakustik GmbH & Co., Weilrod, Rainer Utecht, Braun AG, Frankfurt.

Bei zwei Enthaltungen stimmten die Versammelten dem Vorsehlag zu, die inzwisehen bewährten „Hi-Fi-Tage" in diesem Jahr viermal zu veranstalten. Die „Hi-Fi-Tage Braunschweig" fanden hereits am 24./25. März statt. Am 12./13. Mai folgen die „Hi-Fi-Tage Augsburg". Weitere Veranstaltungen sind in Nürnberg (10./11. 11.) und im Raum Kiel/Lübeck geplant. Die Mitgliederversammlung erklärte sieh ebenfalls bei zwei Enthaltungcn damit einverstanden, einen Teil der Kosten dieser Hi-Fi-Tage durch eine Umlage auf die Mitgliedsfirmen zu finanzieren.

Es wurde ausführlieh diskutiert, ob das Deutsche High-Fidelity-Institut 1974 oder zum frühest mögliehen Zeitpunkt erneut eine spezielle Hi-Fi-Ausstellung mit Festival konzipieren soll. Bei der Abstimmung sprach sieh die überwiegende Mehrheit für eine solehe Messe nach den Vorbildern der „hifi '68" und „hifi '70" in Düsseldorf aus. Der Vorstand wurde beauftragt, ein Memorandum über die Möglichkeiten einer solehen Messe zu erarbeiten. Vorstandsvorsitzender Karl Breh wies darauf hin, daß ein Zusammenhang zwischen diesen möglichen Aktivitäten des dhfi und den Überlegungen bestünde, die der Faehverband 14 des ZVEI bezüglich einer möglichen Neukonzeption der Funkausstellung anstelle.

Mit dem Eintritt der Hi-Fi-Lautsprecherfirma Canton, Weilrod-Niederlauken, und der Firma Yamaha Europa GmbH in Rellingen zählt das dhfi jetzt 40 ordentliche Mitglieder, davon 26 Hersteller, 13 Importeure und einen Verlag. Ferner hat das dhfi zur Zeit 119 fördernde Mitglieder (Fachhändler) und 93 Personalmitglieder.

Das Interesse an den dhfi-Seminaren zur Schulung des Fachhandelspersonals hat so stark zugenommen, daß allein in diesem Jahr bisher drei ausgebuehte Grundseminare stattfanden, davon zwei in Düsseldorf und eines traditionsgemäß in Deidesheim. Ein Fortbildungsseminar in Hiltrup ist vom 4. bis 8. Juni vorgesehen und sehon jetzt nahezu ausgebueht.

Seit 1963 hat das dhfi 21 Grundseminare mit rund 1150 Teilnehmern veranstaltet. Im gleiehen Zeitraum trafen sieh rund 400 Interessenten zu 13 Fortgesehrittenen- bzw. Chefseminaren, die inzwisehen zu Fortbildungsseminaren zusammengefaßt wurden. ■

Datenvergleich bei Cassettengeräten

Trügerische Normen

Die Aussagefähigkeit technischer Daten hängt von der Norm ab, auf die sie sich beziehen. Für Magnetbandgeräte, zu denen ebenfalls Cassetten-Recorder gehören, werden vorwiegend drei Normen herangezogen: DIN 45 500, DIN 45 511 und NAB (National Association of Broadcasters). Am Beispiel des Hi-Fi-Cassetten-Recorders N 2510 von Philips wird gezeigt, wie weit die auf diese Normen bezogenen technischen Daten voneinander abweichen können. Daraus folgt, daß Werte ohne Normbezug nicht vergleichbar sind.

Wie die meisten europäischen Hersteller gibt Philips die Daten von Hi-Fi-Geräten nach DIN 45 500 an. Im neuesten Prospekt, der die inzwischen verbesserten Meßwerte des Hi-Fi-Cassetten-Reeorders N 2510 enthält, liest sich dies so:

Frequenzgang mit CrO_2-Cassetten (Chromdioxid-Cassetten) 25 Hz . . . 14 000 Hz

Geräuschspannungsabstand, bewertet mit CrO_2-Cassetten >48 dB

Gleichlaufschwankungen < 0,2 %

Eisenoxid-(Fe_2O_3-)Cassetten lassen Hi-Fi-Qualität nach DIN 45 500 nicht zu. Somit können die Eigenschaften des Cassetten-Reeorders mit ihnen nur nach DIN 45 511 angegeben werden. DIN 45 511 (offizielle Ausgabe) unterscheidet sich jedoch bereits im Toleranzfeld von DIN 45 500 (Entwurf vom Februar 1972), so daß sich nun folgender Frequenzgang ergibt:

Frequenzgang nach DIN 45 511 mit Fe_2O_3-Cassetten 40 Hz . . . 12 000 Hz

Die Toleranzfelder sind in den NAB-Standards unterhalb von 50 Hz und oberhalb von 10 000 Hz nicht so exakt festgelegt wie in DIN. Sie lassen deshalb viel Spielraum für die Interpretation des Frequenzganges. Er ist für die meisten Kunden der einzige Bewertungsmaßstab; wahrscheinlich der Grund für verschiedene Anbieter, diese vorteilhaften Daten zu veröffentlichen. Der angegebene Frequenzgang nach NAB des N 2510 ist für ein Toleranzfeld von 9,5 dB unterhalb von 50 Hz und oberhalb von 10 kHz extrapoliert worden und damit durchaus nicht übertrieben:

Frequenzgang nach NAB mit CrO_2-Cassetten 20 Hz . . . 16 000 Hz

Frequenzgang nach NAB mit Fe_2O_3-Cassetten 30 Hz . . . 14 000 Hz

Bei der Bewertung des Geräuschspannungsabstands muß berücksichtigt werden, daß DIN und NAB Ohrkurvenfilter mit unterschiedlichen Dämpfungsverläufen vorschreiben, und daß nach NAB die Effektivwerte, nach DIN jedoch die Spitzenwerte gemessen werden. Außerdem liegt der Bezugspunkt für O dB nach DIN bei 333 Hz, nach NAB jedoch bei 400 Hz. Hieraus resultieren bei NAB um 8,5 dB bessere Werte als bei DIN:

Geräuschspannungsabstand, bewertet	nach DIN	nach NAB
mit CrO_2-Cassetten	>48 dB	>56,5 dB
mit Fe_2O_3-Cassetten	>45 dB	>53,5 dB

Bemerkenswert ist, daß diese Werte ohne die eingebaute DNL-Schaltung erreicht werden. Ihre Wirkung kommt noch hinzu. Die zusätzliche, subjektiv wahrnehmbare Verbesserung beträgt zwischen 4000 Hz und 14 000 Hz noch einmal etwa 11 dB! (Diese Verbesserung ist unbewertet gemessen, weil die Bewertungskurven nach DIN für den Geräuschspannungsabstand bereits seit Jahren bestehen und nicht mehr voll dem heutigen Stand der Gerätetechnik entsprechen; sie berücksichtigen den Einfluß der hohen Frequenzen zu wenig.)

Ähnliches wie für den Geräuschspannungsabstand gilt für die Gleichlaufschwankungen.

Gleichlaufschwankungen
nach DIN < 0,2 %
nach NAB < 0,14 %

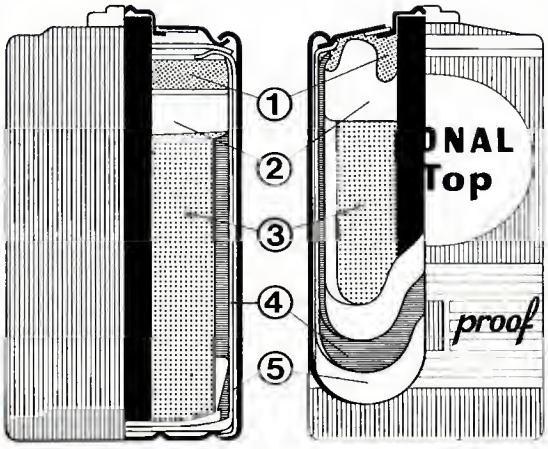
Die um den Faktor 1/2 größeren (schlechteren) Werte erklären sich ebenfalls aus der Meßmethode: NAB bewertet die Effektivwerte, DIN die Spitzenwerte. ■

Das starke Herz

Bringt kräftigen „Puls" ins Batterie-Geschäft...

National ist ein großer, guter Name. National hat dem Phono- und TV-Markt viele Impulse gegeben. Mit den Hi-Top-Batterien kommt eine neue Kraft, ein starkes Herz für Radios, Tonbandgeräte, Foto- und Filmausrüstungen, Trockenrasierer.

Hi-Top-Batterien sind Spitzenleistungen japanischer Technik, hergestellt in Europa. Ihre konstante Leistung und Langlebigkeit strahlt auf den Umsatz aus. Sie verkauft sich gut. Wollen Sie diesen gewinnbringenden »Strom« an Ihrem Geschäft vorbeifließen lassen?



...denn:

National setzt dem Alten die neue, bessere Technik, das modernere Material entgegen.

① Obere Abdichtung: Nicht Pech, sondern Polyäthylen. Läßt »treibende« Gase entweichen. **Größere Kapazität. Kein Austrocknen.**

② Hohlraum: ist größer, nimmt mehr »treibende« Gase auf. Zusätzliche **Sicherheit gegen Auslaufen.**

③ Depolarisationsmasse: Elektrolytisches Mangandioxyd anstatt natürlichem Mangandioxyd. Verminderung der Selbstentladung. **3 Jahre lagerfähig. Größere Kapazität.**

④ Zinkbecher: ist dicker, hält länger, verstärkt die **Sicherheit gegen Auslaufen.**

⑤ Innerer Mantel: Vinylhülse, nicht Ölpapier. **Kein Auslaufen** durch Korrosion des Zinkbechers.

Diese Tatsachen helfen verkaufen!

NATIONAL

Transonic Elektrohandelsges. mbH & Co.
2 Hamburg 1, Wandalenweg 20, Tel. 2874-1, Telex 2163048

Das starke Herz

Kritische Ohren hören ELAC

Kurt Lorbach ist Tonmeister bei EMI-ELECTROLA. Täglich mit kritischem Ohr um höchste Klang-Qualität bemüht, verlangt er von seinem Hi-Fi-Plattenspieler *„... in der Wiedergabe alle Feinheiten des Originals. Diese kompromißlose Forderung erfüllt mein ELAC MIRACORD 50 H II vollauf."*

Heinz Gietz, Komponist, Arrangeur und Musik-Produzent – erfolgreich seit über 20 Jahren. Musik hören mit kritischem Ohr ist sein Beruf. Vom neuen ELAC Hi-Fi-Cassetten-Tonbandgerät sagt er: *„Mein ELAC CD 400 eröffnet der Compact-Cassette neue Klang-Dimensionen — echte High Fidelity!"*

Auf der HANNOVER MESSE Halle 9 A, Stand 110/114, zeigen wir vom 26. 4. – 4. 5. 73 alles, was anspruchsvolle Musikliebhaber interessiert.

Musikexperten haben kritische Ohren. Sie stellen höchste Ansprüche und sind nicht leicht zu überzeugen. Originalgetreue Klangwiedergabe und technische Vollendung ist ihnen genauso wichtig wie exclusiver Bedienungskomfort. Darum sind ELAC Hi-Fi-Geräte richtig für sie. Wer mit kritischem Ohr hört, entscheidet sich für ELAC — Pionier der Hi-Fi-Technik, von Experten weltweit anerkannt. Alle Ansprüche, die an Geräte der internationalen Spitzenklasse gestellt werden, erfüllt ELAC. Mit ihren attraktiven Merkmalen und der richtungsweisenden Technik sind ELAC Hi-Fi-Geräte die richtigen Partner für höchste Ansprüche.

ELAC 3402 T Quadrosound

Dieser Hi-Fi-Receiver enthält einen UKW-Stereo-Empfangsteil mit zusätzlichen MW-, LW- und KW-Bereichen sowie einen Hi-Fi-Verstärker mit 2 x 50 Watt Musikleistung.
Er zeichnet sich durch seine Form und hervorragenden Empfangseigenschaften aus. Der überdurchschnittliche Bedienungskomfort wird besonders deutlich durch die Sensor-Elektronik, mit der 5 fest programmierte UKW-Sender durch leichtes Berühren der Sensor-Felder abgerufen werden können.
Ein weiteres Merkmal fortschrittlicher Technik ist der ELAC Quadrosound – mit einem Regler kann er den jeweiligen Raumverhältnissen angepaßt werden.
Viele Anschluß- und Regeleinrichtungen machen diesen Hi-Fi-Receiver zu dem Kernstück jeder Hi-Fi-Anlage.

neu

Festpreise:

ELAC 3402 T Quadrosound	1198,– DM
Lautsprecherbox LK 3400	265,– DM
Quadrosound-Lautsprecherbox	148,– DM

ELAC PC 50 H II

Die anschlußfertige Phono-Componente ELAC PC 50 H II enthält den ELAC MIRACORD 50 H II – einen Hi-Fi-Plattenspieler der Weltklasse.
Seine technischen und akustischen Eigenschaften erfüllen auch die höchsten Ansprüche verwöhnter Musikliebhaber: Hysterese-Synchron-Motor · Feinregulierung · Tracking-Kontrolle · Antiskating-Einrichtung · allseitig ausbalancierter Präzisionstonarm mit Hi-Fi-Magnet-Tonabnehmer ELAC STS 344–17 · Auflagekraft 0 . . . 6 p.
Festpreise:

ELAC PC 50 H II (nußbaum)	530,– DM
ELAC PC 50 H II (altweiß)	535,– DM

ELAC CD 400

ELAC setzt auch in der Entwicklung von Hi-Fi-Cassetten-Tonbandgeräten neue Maßstäbe.
ELAC präsentiert mit dem CD 400 ein Hi-Fi-Cassetten-Tonbandgerät mit vielen technischen Vorzügen, die bisher nur Spulen-Tonbandgeräten vorbehalten waren:
DIN 45 500 wird eingehalten · Frequenzgang 20 . . . 15 000 Hz · Geräuschspannungsabstand 50 dB · Gleichlaufschwankungen 0,13 % · Studio-Gleichstrommotor durch Tachogenerator geregelt · automatische Band-Endabschaltung · einschaltbare automatische Pegelbegrenzung (Limiter) · Wahlschalter für Normal- und Chromdioxid-Band · Kompakt-Bauweise.
Festpreis 548,– DM

Wenn Sie und Ihre Kunden mehr über die hier vorgestellten Hi-Fi-Geräte und über das umfangreiche ELAC Hi-Fi-Programm wissen möchten, schreiben Sie an ELAC, ELECTROACUSTIC GMBH, 23 Kiel, Postfach.

ELAC

Farbfernseh-Portables

Überraschung aus Fürth

Als erster einheimischer Hersteller präsentierte die Firma Grundig im April ein 37-cm-Farbfernsehgerät. Es wird von der Funkausstellung an lieferbar sein und hat einen unverbindlichen Richtpreis von 1298,– DM.

Schon seit einiger Zeit ist unter der Hand bekanntgeworden, daß einige einheimische Hersteller zur Funkausstellung kleine Farbfernsehgeräte zeigen wollen. Die Firma Grundig ist der Branche nunmehr wiederum einen kleinen Schritt vorausgeeilt, indem sie Mitte April auf einer Pressekonferenz ihr neues Modell Super-Color 1510 UE vorstellte. Die offizielle Premiere soll allerdings erst in Berlin stattfinden, und sofort anschließend sollen die Geräte auch lieferbar sein.

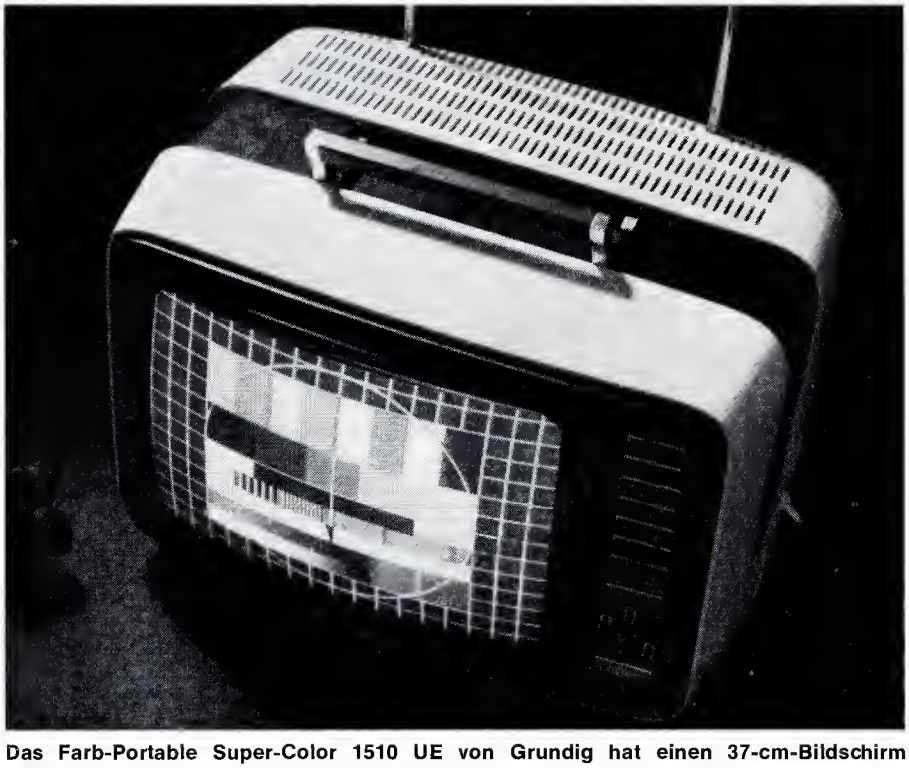
Das Farb-Portable ist mit einer japanischen 37-cm-Schlitzmasken-Farbbildröhre ausgestattet, deren drei Elektronenstrahl-Systeme nebeneinander („in-line-Technik") angeordnet sind. Dadurch konnte der schaltungstechnische Aufwand für die Konvergenzkorrektur sehr niedrig gehalten werden. Dieser Vorteil wirkt sich günstig auf den Gerätepreis und die entsprechend vereinfachten Serviceeinstellungen aus, wobei die dynamische Konvergenzkorrektur lediglich zwei Regler erfordert. Die benötigte Ablenkleistung ist aufgrund des Bildröhrenhals-Durchmessers von nur 29 mm und der 90°-Ablenkung ebenfalls gering und entspricht etwa derjenigen eines herkömmlichen Schwarzweiß-Fernsehgerätes.

Die Leuchtschicht der Bildröhre besteht aus einzelnen Farbstreifen (Rot-Grün-Blau), deren vertikale Anordnung mögliche Störungen durch das erdmagnetische Feld beim Standortwechsel des Empfängers ausschließt. Die Schattenmaske ist sphärisch geformt und weist senkrecht verlaufende 0,6 mm hohe Schlitzlächer auf.

Das Grundig-Farbfernseh-Portable wartet mit einem Bedienungskomfort auf, wie ihn bisher bekanntgewordene Modelle nicht zu bieten haben: sieben Berühr-Impulsfelder, denen beliebige VHF- oder UHF-Programme zugeordnet werden können, Schieberegler und zwei eingebaute Teleskopstab-Antennen sind die wichtigsten Merkmale.

Das neue Gerät ist in Modultechnik aufgebaut. Zwölf Funktionseinheiten – mit denen der Super-Color-Serie nahe völlig identisch – sind mit dem vertikal angeordneten Grundchassis über Steckkontakte verbunden und daher im Servicefall leicht austauschbar. Das technische Konzept stützt sich vollständig auf den Einsatz moderner Halbleiter-Bauelemente, darunter 12 ICs und 3 Thyristoren sowie eine Hochspannungs-Kaskade. Die Leistungsaufnahme beträgt nur rd. 100 Watt.

Das asymmetrische Gehäuse des Super-Color 1510 UE besteht aus zwei weißen Kunststoff-Halbschalen mit umklappbarem Tragegriff; die Geräteabmessungen betragen 45 cm x 37 cm x 38 cm, das Gewicht 14 kg.



Das Farb-Portable Super-Color 1510 UE von Grundig hat einen 37-cm-Bildschirm (90°-Ablenkung).

Fehler des Chefs

Der Balken im eigenen Auge

Eine größere Anzahl von Mitarbeitern aus Betrieben unterschiedlicher Größe und verschiedener Berufe wurde gefragt: „Haben Sie es schon irgendwann einmal erlebt, daß ein Vorgesetzter einen wesentlichen Fehler, den er ohne Zweifel selbst verschuldet hatte, Ihnen in die Schuhe schob, und was hatte dies dann gegebenenfalls für Folgen?" 364 Personen bejahten, und als Folgen wurden genannt:

78 verloren jegliches Vertrauen in den Anstand, die Verläßlichkeit und Aufrichtigkeit des Vorgesetzten; Achtung, Respekt und Autorität wurden gemindert oder gingen verloren; die weitere Zusammenarbeit war gespannt, eisig, von Abwehr und passivem Widerstand durchzogen.

62 verging für lange Zeit jegliche Arbeitslust; sie wurden zu reinen „Pflichterfüllern". 14 von ihnen quälte dieser Vorfall so sehr, daß sie erkrankten und 3 bis 28 Tage fehlten.

55 vermochten vor lauter Ärger teils tage-, teils aber auch wochenlang ihre bisher üblichen Leistungen in Quantität und Qualität nicht zu erreichen.

47 hatten dem Vorgesetzten „als Revanche" bei der ersten besten Gelegenheit „eins ausgewischt" oder „ihn im Stich gelassen" oder alle ihre Kollegen „vor dem schlechten Charakter" ihres Chefs gewarnt.

42 bewiesen dem Vorgesetzten in Gegenwart anderer Mitarbeiter die Unhaltbarkeit seiner Anschuldigung und stellten auf diese Weise sein Versagen und das „unehrenhafte Verhalten" vor der Belegschaft bloß.

40 Vorgesetzte nahmen aufgrund des Widerspruchs der betroffenen Mitarbeiter oder von sich aus ihre Behauptung früher oder später wieder zurück.

16 kündigten aufgrund der falschen Bezichtigung; 4 von ihnen erklärten nach einer Entschuldigung des Vorgesetzten ihre Kündigung für ungültig.

24 zählten verschiedene andere Folgen auf (Kündigung von seiten des Arbeitgebers, weil sich der Angeschuldigte aufbrausend gewehrt hatte und sich dabei zu Beleidigungen und Beschimpfungen hinreißen ließ; Betriebsunfall durch Unachtsamkeit infolge der großen Aufregung; Zurechtweisung des Vorgesetzten durch den obersten Chef aufgrund der Beschwerde des Mitarbeiters; ständige Auseinandersetzungen und Streit mit dem Vorgesetzten usw.). -bpd-

Hier sind einige von vielen Hirschmann Lösungen für die Kontaktprobleme der Unterhaltungselektronik und Industrie

IV. 73.22

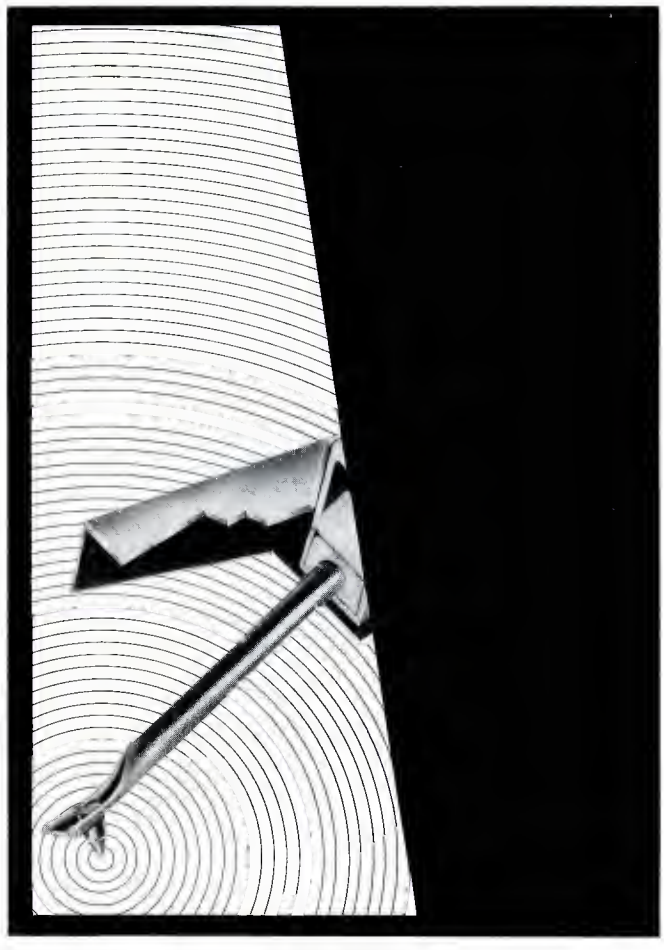
Hirschmann

Richard Hirschmann
Radiotechnisches Werk
7300 Esslingen/Neckar

mehr in Informationsdruckschriften, die Sie per Coupon erhalten.

704

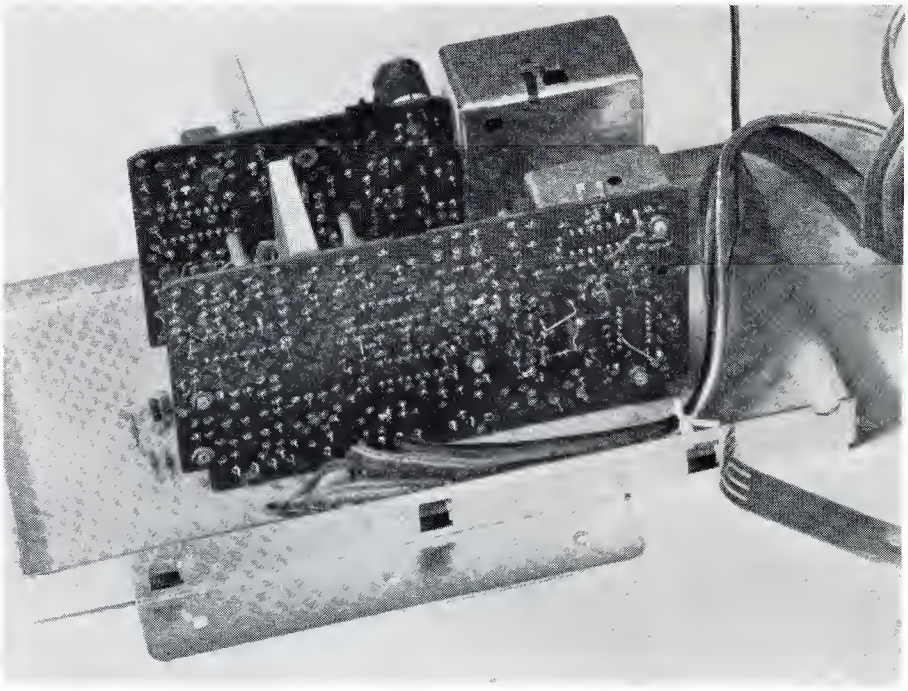
Beratung auf unserem neuen Stand 2140, Halle 12, Hannover-Messe.



Offenes Wort zum Thema „Nadel."

Bei genauem Hinhören fällt auf, wie viele Musikliebhaber den Schallplatten-Abtaststift noch mit dem Wort „Nadel" bezeichnen. Wir wollen nicht der Wortspalterei bezichtigt werden, trotzdem muß die Tatsache festgehalten werden, daß der Abtaststift von heute wenig Ähnlichkeit mit der Nadel oder dem Stahlstift von gestern hat. Tatsache ist: Der Abtaststift-Einschub ist derjenige Bestandteil einer Hi-Fi Anlage, für dessen Zusammenbau ein Maximum an Wissen und Beherrschung der Feinwerktechnik notwendig ist. Der diamantene Abtaststift muß spurgenau den Rillenwindungen auch sehr schwer abzutastender Schallplatten folgen können, und das bei federleichten Auflagekräften, damit die gespeicherte Schallinformation lange ungetrübt erhalten bleibt.
Wir widmen unser ganzes Fachwissen Shure Stereo Dynetic Abtaststift-Einschüben und wir geben Ihnen Einblick anhand der informativen Broschüre „Ausflug in die Mikrowelt eines System-Einschubs" Fragen Sie danach bei Ihrem Fachhändler.

Sonetic Tontechnik GmbH
6236 Eschborn (Taunus),
Frankfurter Allee 19–21



Der mit einem Secam-Farbbaustein und einem Umschaltrelais ausgestattete Pal-Secam-Adapter von Grundig wird durch den im Farbfernsehgerät bereits vorhandenen Pal-Farbbaustein ergänzt und dann an der freigewordenen Kontaktleiste im Modulchassis steckbar angeschlossen.

Pal-Secam-Adapter

Problemlose Nachrüstsätze

Die Firma Grundig hat neuerdings Pal-Secam-Adapter entwickelt, die zusätzlich zum Pal-Farbfernsehempfang den Empfang von zwei Secam-Programmen ermöglichen und bei Bedarf in alle Farbfernsehgeräte der Super-Color-Serie mühelos einsetzbar sind. Der Umschaltvorgang auf Secam-Betrieb wird automatisch durch die Programmwahl-Elektronik des Gerätes gesteuert und kann für jede gewünschte Programmstellung eingerichtet werden.

Der Pal-Secam-Adapter I für den Empfang von Sendern, die nach CCIR-Fernsehnorm arbeiten — entsprechende Empfangsmöglichkeiten bestehen beispielsweise entlang der Grenze zur DDR und in Berlin —, wird zum unverbindlichen Richtpreis von 175 DM erhältlich sein. Dieser Nachrüstsatz besteht aus einer 234 mm x 116 mm großen Platine mit Secam-Farbbaustein und Schaltrelais. Beim Einbau wird sie mit dem im Gerät bereits vorhandenen Pal-Farbbaustein ergänzt und an der Farbbaustein-Schnittstelle des Modulchassis steckbar angeschlossen. Die Verbindungen zur Programmwahl-Elektronik sind ebenfalls steckbar ausgeführt.

Speziell für den Empfang von Farbsendungen des französischen Fernsehens wird Grundig in Kürze einen weiteren Pal-Secam-Adapter liefern. Bedingt durch die in Frankreich nicht nach CCIR-Norm arbeitenden UHF-Sender, ist er etwas aufwendiger mit Bild- und Ton-ZF-Verstärker-Modulen aufgebaut.

Der den Adaptern zugrunde liegende Secam-Farbbaustein entspricht dem Grundig-Modul-System und ist in seiner Kontaktbelegung mit dem Pal-Farbbaustein identisch, so daß er an dessen Stelle auch unmittelbar in das Modulchassis betriebsbereit eingesetzt werden kann. ■

VCR-Cassetten

Neue Kopier-Einrichtung

Mit der neuen VCR-Cassetten-Kopier-Einrichtung, die die Philips Elektronik Industrie GmbH, Hamburg, in das Vertriebsprogramm aufgenommen hat, können Video-Programme von einem Master-Video-Recorder auf VCR-Cassetten kopiert werden. Das Kopieren erfolgt auf zehn Tochterrecordern über eine zentrale Elektronikeinheit in der normalen Spielzeit des Programms („Real-time-Verfahren"). Jeweils fünf Tochterrecorder und die Zentraleinheit sind in einem 19″-Gestell, weitere fünf Recorder in einem zweiten 19″-Gestell untergebracht, das an die Zentraleinheit angeschlossen wird.

Die Eingänge im Video-Bereich geben ein komplettes FBAS-Signal, der Pegel beträgt 1 V_{ss} (regelbar in der Zentraleinheit), Burst 320 mV_{ss}, der Stecker ist in BNC ausgeführt.

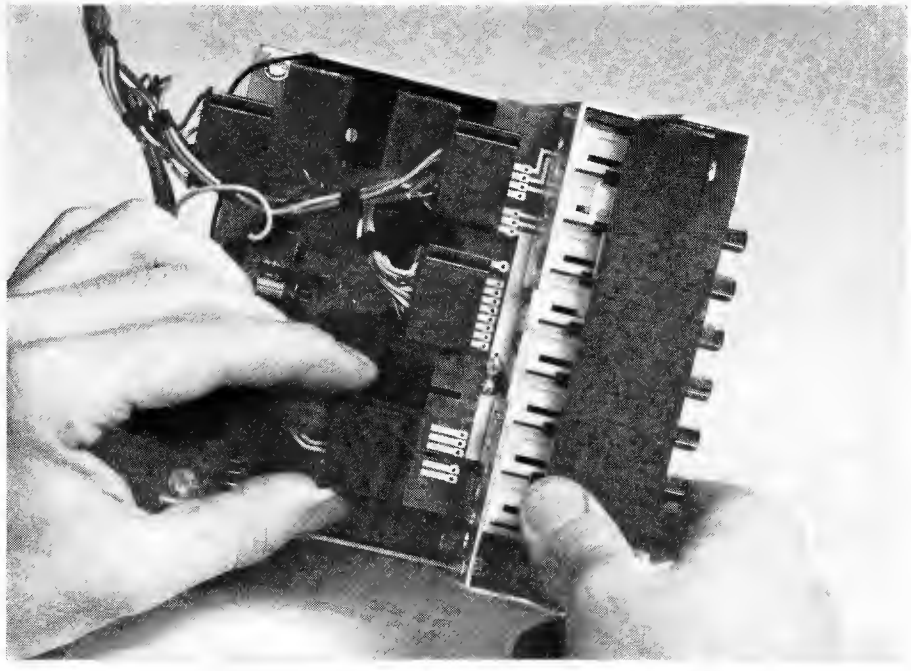
Der Audio-Bereich hat einen symmetrischen Eingang, der Pegel beträgt ca. 1 V (regelbar von 300 mV bis 3,5 V), der Stecker ist fünfpolig DIN ausgeführt.

Der Video-Eingang ist für den Anschluß einer weiteren Zentraleinheit zu einer BNC-Steckverbindung durchgeschleift. Das Tonsignal kann von der Signalquelle einfach parallel an eventuell weitere Zentraleinheiten durchgeführt werden.

Die Zentraleinheit hat an Ausgängen zehn Gruppen mit je vier Ausgängen (alle mit BNC-Steckern) für zehn Toch-

Durch konstruktive Verbesserungen ist es den Kathrein-Werken gelungen, die Verpakkungsgröße der Olympia-Antennen für die verschiedenen Typen um 1/3 bis 2/3 zu verkleinern. Das bedeutet, daß bei diesen Typen der Transport- und Lagerraum um die gleiche Größenordnung geringer sind. Trotzdem sind alle Typen voll vormontiert. Die guten elektrischen Daten wurden voll beibehalten.

terrecorder. Die jeweils vier Ausgänge sind für das Leuchtdichte-Signal („Y"), Chroma, Synchronimpulse und den Ton. Außerdem stehen zwei weitere Gruppen mit je vier BNC-Steckern zur Verfügung, an denen die gleichen Signale liegen. Sie dienen zum Anschluß von zwei weiteren Tochterrecordern bzw. stehen für Servicezwecke zur Verfügung. Alle Anschlüsse für die Tochterrecorder sind durch Transformatoren vom Netz getrennt. Das gleiche gilt für die zehn Start/Stopp-Fernbedienungsleitungen.



Im Metz-Colorgerät ist die Sensor-Electronic-Schaltung zusammen mit der Speichereinheit als komplette Einheit auf einem Chassis montiert. Die Anschlüsse sind steckbar.

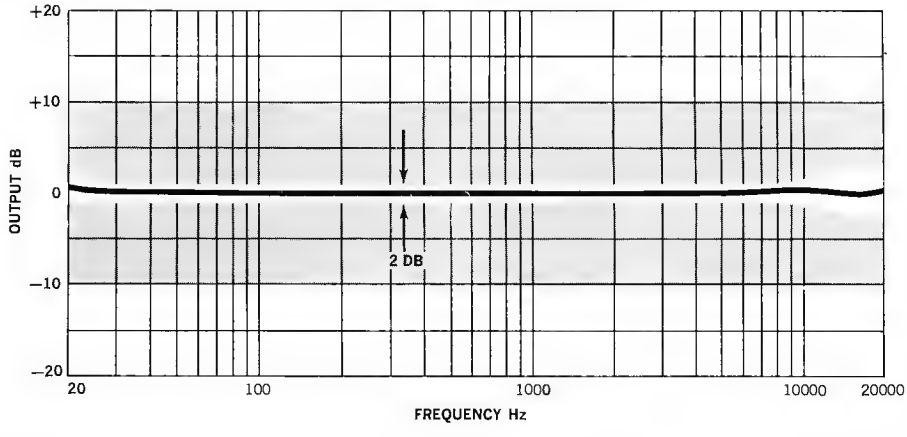
Tonabnehmer-Systeme

Frequenzgang nach Lineal

Unter der Bezeichnung „Super-Track Plus" hat die Firma Shure das neu entwickelte Tonabnehmer-System V-15 III herausgebracht.

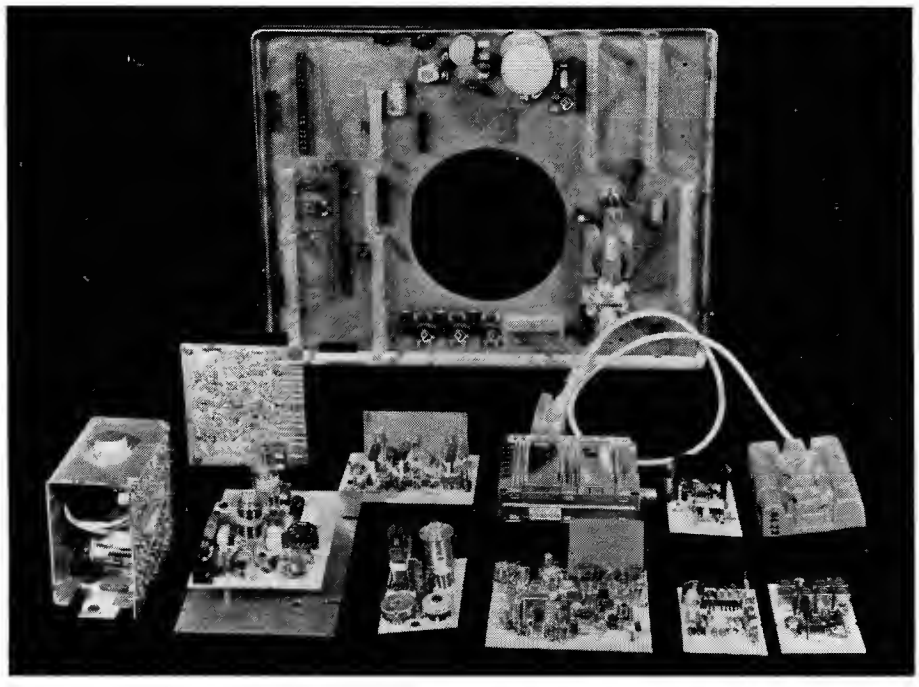
Das neue Magnetsystem enthält zwei entscheidende Verbesserungen: Für die Spule wird jetzt ein Schichtkern verwendet, und gleichzeitig wurde die effektive Masse von Nadel und Nadelträger um etwa 25 % verringert. Dadurch konnte die Abtastfähigkeit des Systems bei kleinen Auflagekräften (0,75 bis 1,2 g) erhöht werden, und der Frequenzgang ist extrem linear geworden, wobei der gesamte Übertragungsbereich erweitert werden konnte. Trotz dieser Verbesserungen tritt keine Verringerung des Ausgangspegels auf.

Das neue Spitzensystem von Shure ist entweder mit biradialem oder mit sphärischem Diamanten lieferbar und hat einen Endverkaufspreis von etwa 398,– DM. Es eignet sich zur Verwendung in hochwertigen Tonarmen, aber die Systemhersteller zögern gegenwärtig noch, eindeutig zu erklären, welche Mindesteigenschaften sie von einem guten Tonarm verlangen. ■



Kommen die Standard-Module?

Seitdem sich steckbare Module in Farbfernsehempfängern immer mehr durchsetzen und manche bisherige Baugruppe kurzerhand zum Modul ernannt wurde, gibt es viele neue Chassis-Konzepte. Gleichzeitig fragt sich der Fachhändler, wie viele Modul-Koffer er denn nun braucht, um den Service aufrechterhalten zu können. Trotz aller Randproblematik meinen wir, daß die Hersteller recht bald standardisierte Module entwickeln sollten. Dieser Weg scheint nunmehr schneller beschritten zu werden, als man bisher zu hoffen wagte.



So sehen die Module und die kleine Chassis-Platte nach den bisherigen Ergebnissen der Studie „Color 77" aus: Auf der Chassis-Platte sind fast nur noch Einsteller untergebracht.

Siemens und Blaupunkt stellten kürzlich gemeinsam das neue Chassis-Konzept „Color 77" der Öffentlichkeit vor. Es handelt sich um eine als Studie bezeichnete Grundidee für eine Schaltungs- und Bauelemente-Konzeption, nach der die Fernsehgeräte-Chassis für die zweite Hälfte dieses Jahrzehnts aufgebaut werden könnten – falls sich die Hersteller darauf einigen.

Ausgelöst wurden die Überlegungen zu dieser Studie von Siemens, denn ein Bauelemente-Hersteller hat allen Grund, die weitere Entwicklung der Farbgeräte-Technik mit Interesse zu verfolgen: In Westeuropa wird die jährliche Fertigungsmenge an Farbfernsehgeräten von 4,5 Millionen Einheiten im Jahre 1972 auf etwa 9 Millionen Einheiten im Jahre 1977 steigen, in die für nahezu 5 Mrd. DM Bauelemente eingebaut werden. Den europäischen Bauelemente-Herstellern kann es angesichts dieses Marktvolumens nicht gleichgültig sein, ob der Markt mit ausländischen oder mit in Europa gefertigten Farbfernsehgeräten versorgt wird.

In einer ähnlichen Zwangslage befinden sich die Geräte-Hersteller: Einerseits steigen die Importe aus Fernost, andererseits bringen die wachsenden Personalkosten die Industrie in eine ungünstiger werdende Wettbewerbssituation ausländischen Anbietern gegenüber, wenn die Massenfertigung nicht sehr stark rationalisiert werden kann. Ein naheliegender Weg hierzu bietet sich in der Verfeinerung der Modultechnik unter Einbeziehung neuartiger Bauelemente an.

Hier überschneiden sich die Interessen der Industrie mit denen des Fachhandels: Voraussichtlich wird der Bestand an Farbfernsehgeräten in den nächsten Jahren viel schneller wachsen als die Kapazität der Reparatur-Werkstätten, so daß auch von der Service-Seite eine Rationalisierung durch das Geräte-Konzept erforderlich ist. Kein Zweifel: Eine Standardisierung der Module degradiert den Service-Techniker vielleicht zu einem Austauschgehilfen, und die ungelöste Frage ist, welche Leute eines Tages diesen Austausch vornehmen können und mit Modulen beliefert werden. Aber noch ist genügend Zeit, diese Seite der Entwicklung zu durchdenken und der Industrie die Vorstellungen des Fachhandels dazu zu unterbreiten.

Vorerst jedenfalls stellen die Firmen Siemens und Blaupunkt die Studie „Color 77" zur Diskussion. Nach den bisherigen Ergebnissen dieser Studie dürfte das Empfänger-Chassis eines Farbfernsehers um 1977 aus einer Grundplatte und etwa zehn bis zwölf steckbaren Modulen bestehen. Die gegenüber heute wesentlich verkleinerte Grundplatte ist in gedruckter Schaltungstechnik ausgeführt und trägt die Fassungen der Module, Leitungen, Einstellregler sowie einige unkritische Bauteile. Kabelverbindungen und lohnintensive Handlötverbindungen auf dem Chassis können entfallen.

Der angestrebten Aufteilung eines Farbfernsehgerätes liegen Signalverarbeitungsfunktionen zugrunde: Tuner, Bild-ZF, Toneinheit, Farbaufbereitung, Farbendstufen, Netzteil sowie Vertikal- und Horizontalstufen bilden jeweils ein Steckmodul. An einem bereits hergestellten Modellchassis wurde untersucht, welche Technologien für welche dieser Steckmodule in Betracht kommen.

Es hat sich gezeigt, daß beispielsweise die Toneinheit und die Farbendstufen für die Keramikschichttechnik besonders geeignet sind, zumal bei den auftretenden mittleren Verlustleistungen die Keramikplatten der Schaltungen gleichzeitig als Kühlkörper wirken. Bei typischen Kleinsignalschaltungen bietet sich die Dünnschichttechnik an. Für sehr heterogene Schaltungen – beispielsweise die Farbaufbereitung mit integrierten Schaltungen, Verzögerungsleitungen und Spulen – ist die Schichttechnik weniger interessant. Hier wird auch in Zukunft die Leiterplattentechnik verwendet werden.

Neben der einheitlichen Unterteilung des Fernsehgerätes in Funktionsstufen bietet eine Standardisierung der Module wesentliche wirtschaftliche Vorteile. Der zur Diskussion gestellte Vorschlag sieht ein Stecksystem mit 50 mm und 100 mm Plattenbreite vor. Die Fassungen für die Module, die auch das vom Service geschätzte Rückwärtsstecken ermöglichen, sind für Schicht- und Leiterplattentechnik kompatibel.

Notwendig ist aber auch eine elektrische Normierung. Damit nämlich ein bestimmter Modul in möglichst vielen Fernsehgeräten eingesetzt werden kann, müssen die Signale den einzelnen Kontakten der Stecker nach einem verbindlichen Schema und vor allem mit dem gleichen Pegel zugeordnet werden. Von dieser Ordnung an den Schnittstellen innerhalb der Geräte (das gilt für Schwarz-Weiß und Farbe gleichermaßen) wird es wesentlich abhängen, ob es gelingt, die erhofften Rationalisierungserfolge für Produktion und Service zu erreichen.

Einen wesentlichen Beitrag für den Fortschritt der Gerätetechnik sieht Siemens darin, die Entwicklung moderner Bauelemente voranzutreiben und so der Fernsehgeräte-Industrie wirkungsvoll zu helfen. Bauelemente-Technologien, die sich für eine Massenfertigung besonders eignen, werden in verstärktem

ITT-Seminarreihe „Digital-Elektronik"

Die Digital-Elektronik stellt heute eines der modernsten Teilgebiete der Elektronik dar. Innerhalb kurzer Zeit hat sie in alle Bereiche der Computer-, Meß- und Steuerungstechnik Einzug gehalten. Auch in der Unterhaltungselektronik gelangt diese Technik vermehrt zum Einsatz.

Doch keine andere Sparte der Technik ist einer derart schnellen Weiterentwicklung unterworfen wie gerade die Elektronik. Deshalb verlangt sie nach einem Ausbildungsprozeß, der kontinuierlich neueste Entwicklungserkenntnisse vermittelt.

Die ITT-Fachlehrgänge bieten hier für alle Fachkräfte aus dcm Bereich der Elektrotechnik sowie den Technikern und Ingenieuren aus dem allgemeinen Maschinenbau und den Mitarbeitern der Büromaschinenbranche eine neue, abgestufte Seminarreihe an, die zentral für das Bundesgebiet in Altena/Westf. durchgeführt wird.

Die nächsten Lehrgänge finden zu folgenden Terminen statt:

28. 5.–30. 5. 1973 Grundseminar „Digital-Elektronik I"
13. 6.–15. 6. 1973 Grundseminar „Digital-Elektronik I"
29. 10.–31. 10. 1973 Grundseminar „Digital-Elektronik I"
19. 11.–20. 11. 1973 Aufbauseminar „Digital-Elektronik II"
22. 11.–23. 11. 1973 Aufbauseminar „Digital-Elektronik II"

Die Seminargebühren betragen 148,50 DM einschließlich MWSt.

In einem dreitägigen Einführungsseminar werden die erforderlichen Grundlagen der Digital-Elektronik vermittelt. In weiterführenden und ebenfalls mehrtägigen Aufbauseminaren werden diese vertieft und bis zum augenblicklichen Entwicklungsstand dieser Technik erweitert. Besonderer Wert wird dabei auf möglichst praxisnahe Ausbildung gclegt. Jeder Teilnehmer kann die behandclte Schaltungsthcorie im praktischen Versuch nachvollziehen. Hierfür stehen der von den ITT-Fachlehrgängen entwickelte „Digital-Experimenter" und umfangreiches Schaltungsmaterial zur Verfügung. Zur Schaltungsuntersuchung sind für jeden Teilnehmer darüber hinaus moderne Meßgeräte vorhanden. ■

Max Grundig 65 Jahre

Max Grundig wurde am 7. Mai 1908 als erstes Kind der Eheleute Max Emil Grundig und Maria, geb. Hebeisen, in Nürnberg geboren. Nach dem frühen Tod seines Vaters, der bei einer Nürnberger Firma als Lagerverwalter angestellt war, fiel ihm die Aufgabe zu, seine Mutter und seine drei jüngeren Schwestern wirtschaftlich zu unterstützen. Bei der Nürnberger Installationsfirma A. & J. Hilpert erhielt er eine dreijährige kaufmännische Ausbildung und eröffnete bald nach erfolgreichem Abschluß 1927 in Fürth ein Einzelhandelsgeschäft mit Rundfunkgeräten, das noch heute besteht.

Während des Krieges errichtete Max Grundig in der Nähe von Fürth einen Betrieb, in dem elektrotechnische Teile für Funkgeräte hergestellt wurden. Nach dem Krieg verlegte er seine Fertigung nach Fürth und begann zunächst mit der Produktion von Meß- und Prüfgeräten für Rundfunkempfänger. 1947 machte ihn der ohne Bezugschein erhältliche Rundfunkbaukasten „Heinzelmann" mit einem Schlag in der Branche bekannt. Im gleichen Jahr errichtete Max Grundig seine erste Fabrikanlage an der Kurgartenstraße in Fürth, wo sich heute der Sitz der Konzernverwaltung befindet. Nach der Währungsreform 1948 baute er sein junges Unternehmen Zug um Zug zu einer Weltfirma aus.

1959 wurde Max Grundig zum Wahlkonsul der Vereinigten Staaten von Mexiko für den Konsulatsbezirk Nordbayern berufen. 1963 erhielt er den Ehrenbürgerbrief der Stadt Fürth. 1967 ernannte ihn die Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg zum Ehrendoktor. Max Grundig ist Mitglied des Kuratoriums der Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung, Aufsichtsratsmitglied der Fried. Krupp GmbH, Essen, und Mitglied zahlreicher kultureller und sozialer Organisationen.

Der Bundespräsident hat Max Grundig 1968 das Große Bundesverdienstkreuz mit Stern verliehen. Die Landesregierung zeichnete ihn mit dem Bayerischen Verdienstorden aus. Außerdem erhielt Grundig den Verdienstorden der Republik Italien mit dem Rang eines Grande Ufficiale sowie den „Premio Umberto Biancamano". ■

Wilhelm Kahle 50 Jahre

Direktor Wilhelm Kahle, Leiter des Vertriebs Inland der Telefunken Fernseh und Rundfunk GmbH, Hannover, vollendet am 2. Mai sein 50. Lebensjahr. Kahle, der dem Unternehmen Telefunken 25 Jahre angehört, ist ehrenamtlich Vorstands- und Beiratsmitglied des Fachverbands Rundfunk und Fernsehen im ZVEI. Im Vorstand des Fachverbands zeichnet er als stellv. Vorsitzender für das Gebiet Messen und Ausstellungen verantwortlich und leitet außerdem die Fachabteilung Tonbandgeräte.

Direktor Wilhelm Kahle

Wilhelm Kahle ist gebürtiger Hannoveraner. Er besuchte die Oberrealschule und absolvierte eine kaufmännische Lehre in einem Industriebetrieb seiner Heimatstadt. Nach dem Wehrdienst und folgendem Abschluß seiner Ausbildung wurde er 1948 Mitarbeiter in der Apparatefabrik, Hannover, der damaligen Telefunken GmbH. Er war zunächst im Rechnungs- und Finanzwesen tätig, wechselte dann 1954 in den Rundfunkvertrieb über und wurde nach einer Informationszeit in den Geschäftsstellen des Unternehmens ein Jahr später mit der Leitung des Fachgebiets „Rundfunk" beauftragt. Im Jahr 1960 übernahm er die Vertriebsleitung des Telefunken-Fachbereichs „Rundfunk und Fernsehen", wozu auch die Verantwortung für die Werbung, das Lieferwesen und die Formgebung gehörte. Drei Jahre später folgte dann die Ernennung zum Vertriebsdirektor bei gleichzeitiger Erweiterung seines Arbeitsgebiets auf die Sparten Tonband- und Phonogeräte. Mit der Gründung der Telefunken Fernseh und Rundfunk GmbH, Anfang 1972, wurde Direktor Kahle die Vertriebsleitung Inland der AEG-Telefunken-Tochtergesellschaft übertragen.

Wilhelm Kahle erfreut sich dank seiner umfassenden Fach- und Branchenkenntnisse, seiner reichen Erfahrungen auf dem Vertriebsgebiet und seiner verbindlichen menschlichen Art seit vielen Jahren der Anerkennung und persönlichen Wertschätzung in weiten Kreisen der Industrie und des Fachhandels.

Die rfh-Redaktion schließt sich den vielen Gratulanten mit besonderer Herzlichkeit an – nicht nur, weil wir wissen, mit welcher Aufrichtigkeit und persönlicher Einsatzfreude er sich für die Belange der gesamten Branche aufreibt; wir gratulieren auch einem Freund.

Die letzte Seite

Grundig

Personelle Veränderungen

Dr. Eugen Widmaier ist von Dr. h. c. Max Grundig zum geschäftsführenden Kuratoriumsmitglied der Max-Grundig-Stiftung bestellt worden. Er hat aus diesem Grunde sein Mandat im Aufsichtsrat der Grundig AG niedergelegt und ist sowohl aus dem Präsidium als auch aus dem Ausschuß für Arbeitnehmerinteressen der Grundig AG ausgeschieden. Dr. Widmaier wird jedoch weiterhin beratend an den Sitzungen des Präsidiums teilnehmen. An seine Stelle in den genannten Gremien tritt Wilhelm Scheller, bisher ord. Vorstandsmitglied der Grundig AG.
Zu ordentlichen Vorstandsmitgliedern sind ab 1. 4. 1973 bestellt worden: Hans-Heinrich Firnges, Manfred von Hanffstengel und Josef Stoffels (alle bisher stv.). Zu neuen Vorstandsmitgliedern wurden ernannt: Rolf Heinlein (stv.) für den Bereich Koordination aller Organe der AG sowie der Stiftung und Dr. Karl-Heinz Kleinschnittger (stv.) für die Bereiche Recht und Patentwesen. Georg Glahn (stv.) und Dr. Hans-Jochen Groß (stv.) schieden zum 31. 3. 1973 im gegenseitigen Einvernehmen aus dem Vorstand aus.
Das Präsidium der Grundig AG wird von bisher vier auf sieben Personen vergrößert. Neue Mitglieder sind außer Wilhelm Scheller (AR): Karl Richter (stv. Vorstandsvors.), Hans-Heinrich Firnges (ord. Vorst.) und Rolf Heinlein (stv. Vorst.). ■

Braun

Uher-Fertigung arbeitet für Braun

Die Braun AG verlegt ab Mai 1973 die Fertigung ihrer Tonbandgeräte zu den Uher-Werken München. Der Artikelbereich Elektronik der Braun AG gewinnt dadurch größere Kapazitäten für sein übriges Hi-Fi-Programm. Darüber hinaus wird auch die bei Braun bisher begrenzte Kapazität für Tonbandgeräte infolge der Produktionsübernahme durch Uher wesentlich erweitert.
Alle Braun-Tonbandgeräte werden im Uher-Werk Asch Leeder, Obb., nach den Werksnormen von Braun gefertigt werden. Dieses Werk ist eine der modernsten Produktionsstätten für Tonbandgeräte. Der Kundendienst für alle Braun-Tonbandgeräte verbleibt bei der Braun AG. ■

Unfallversicherung

Ehegatten-Arbeitnehmer

In der gesetzlichen Unfallversicherung wurden Ehegatten von Unternehmern bisher stets wie Unternehmer selbst behandelt. Wenn sie aufgrund eines echten Arbeitsverhältnisses im Betrieb des Ehegatten beschäftigt waren, galt dies ebenfalls. Am 29. 6. 1972 hat das Bundessozialgericht – 2 RU 81/69 – entschieden, daß es bei Ehegatten-Arbeitnehmern stets auf das tatsächlich gezahlte Entgelt ankommt. Früher blieb das tatsächlich gezahlte Entgelt unberücksichtigt, aber nach der nunmehrigen Regelung ist die Gesamtbruttolohnsumme des Ehegatten-Arbeitnehmers anzugeben und der Beitrags- und Leistungsberechnung zugrunde zu legen.

mi

Ladenschlußgesetz

Keine Aushöhlung

Der Bundesgerichtshof hat in einem vom LBE angestrengten Prozeß der Aushöhlung des Ladenschlußgesetzes einen Riegel vorgeschoben.
Der LBE hatte ein Groß- und Einzelhandelsunternehmen angegriffen, das nach dem allgemeinen Ladenschluß die Geschäftsräume nicht nur für Wiederverkäufer, sondern auch für Gewerkschaftsangehörige geöffnet hielt. Der vom LBE beanstandete Unternehmer verteidigte sich mit dem Argument, er verkaufe nach Ladenschluß nur an einen abgegrenzten Personenkreis (Gewerkschaftsmitglieder) und nicht an jedermann. Die Abgrenzung sei nicht willkürlich; deshalb könne das Ladenschlußgesetz in diesem Fall keine Anwendung finden.
Der Bundesgerichtshof kam in seinem Urteil zu einer anderen Rechtsauffassung. In der Urteilsbegründung wird unter anderem folgendes ausgeführt:
„Es wäre eine Aushöhlung des Ladenschlußgesetzes zu befürchten, wenn man der Meinung folgen wollte, daß es nur auf die Auswahl hinreichend genau abgrenzbarer Personengemeinschaften ankomme, um geltend machen zu können, daß man nicht mehr an jedermann verkaufe und insoweit vom Ladenschlußgebot befreit sei. Jeder Geschäftsinhaber könnte sich dann wahllos diejenigen Verbände, Vereine oder sonstige Organisationen aussuchen, deren Mitglieder er sich als Späteinkäufer wünscht. Der Umgehung des Gesetzes wäre damit Tür und Tor geöffnet."
Damit wurde ein weiterer Versuch unterbunden, das Ladenschlußgesetz mit fadenscheinigen Tricks zu unterlaufen.

mi

Meldungen über Lieferanten

Mit dem Dolby-B-System sind 57 Modelle von Cassettengeräten, fünf Spulen-Tonbandgeräte und zwei Receiver auf dem Weltmarkt ausgerüstet.

Die britische Firma Thorn will unbestätigten Meldungen zufolge Großhandlungen in der Bundesrepublik aufkaufen.

Gerüchteweise hörten wir im Ausland, daß die dänische Firma Bang & Olufsen von Philips übernommen worden sein soll.

Die Preise für die Alkali-Batterie Duracell Mn 1400 von Mallory sind um 25 % gesenkt worden.

Der empfohlene Richtpreis für das AKG-Mikrofon D 190 C ist von 195,– DM auf 165,– DM gesenkt worden.

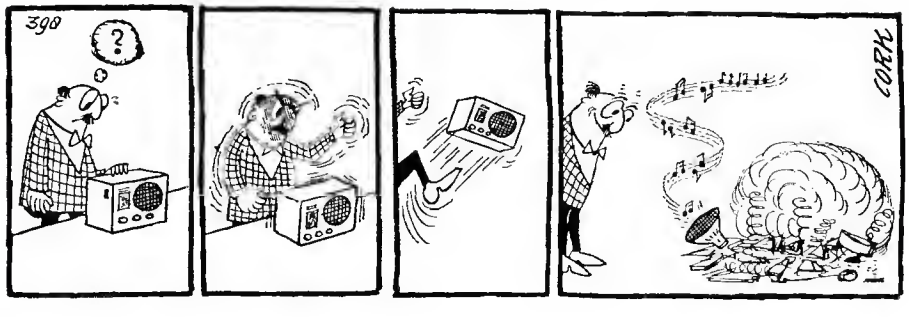
Transonic hat Niederlassungen in Offenbach und München eröffnet.

Die Grundig-Niederlassung Bremen mit Filialen in Münster, Osnabrück und Oldenburg hat am 1. April ihre Tätigkeit aufgenommen. Niederlassungsleiter ist W.-D. Mencke.

Die Metz-Niederlassungen Essen und München haben neue Räume bezogen. Die Münchner Niederlassung befindet sich jetzt in Gräfelfing.

Service-Informationen für die Dual-Geräte KA 30, CV 60, CL 122 und CL 190 sind neu erschienen.

Sechs neue Daten- und Applikationsbücher von RCA sind jetzt erschienen und werden von der Firma Enatechnik GmbH gegen eine Schutzgebühr abgegeben.



In Omas Gute-Stube-Radio, Baujahr 32, und in der 70er HiFi-Box ihres Enkels schwingen verwandte Herzen. Lautsprecher von Wigo.

Seit vierzig Jahren baut Wigo Lautsprecher. Und diese Erfahrung zeigt sich in Leistung. Wigo baut heute HiFi-Lautsprecher mit bis zu 100 Watt Belastbarkeit und mit Übertragungsbereichen von 20–30000 Hertz.
Eine der neuesten Entwicklungen ist ein Kalotten-Mittelton-System: Typ PMK 37/110. Übertragungsbereich 800–6000 Hertz. Richtcharakteristik bei 2 kHz 160° bei 4 kHz 150°, bei 5 kHz 150°.
Wenn es um erstaunliche Leistungen in der Akustik geht, dann sind unsere Spezialisten mit Hertz und Watt dabei.

Wigo acustic. Hören und erleben.

wigo acustic

Wigo, Gottlob Widmann + Söhne GmbH, 7914 Pfuhl-Burlafingen

Mitglied des deutschen High Fidelity Instituts e.V.

Jeder braucht ihn.
Die Fachzeitschrift schafft ihn.
Durch gezielte und kontinuierliche Anzeigenwerbung in der Fachzeitschrift kann jedes Unternehmen good will für seine Erzeugnisse und Leistungen in den Kreisen seiner potentiellen Käufer und Interessenten schaffen. Good will ist eine wichtige Voraussetzung für die Hinstimmung zum Kauf.

Die Fachzeitschrift —
Ihr Partner im Beruf und Betrieb.

Fragen beantwortet Ihnen die Fachgruppe FACHZEITSCHRIFTEN im Verband Deutscher Zeitschriftenverleger e. V., 5300 Bonn, Bundeskanzlerplatz, Tel. (0 22 21) 22 59 74/5